







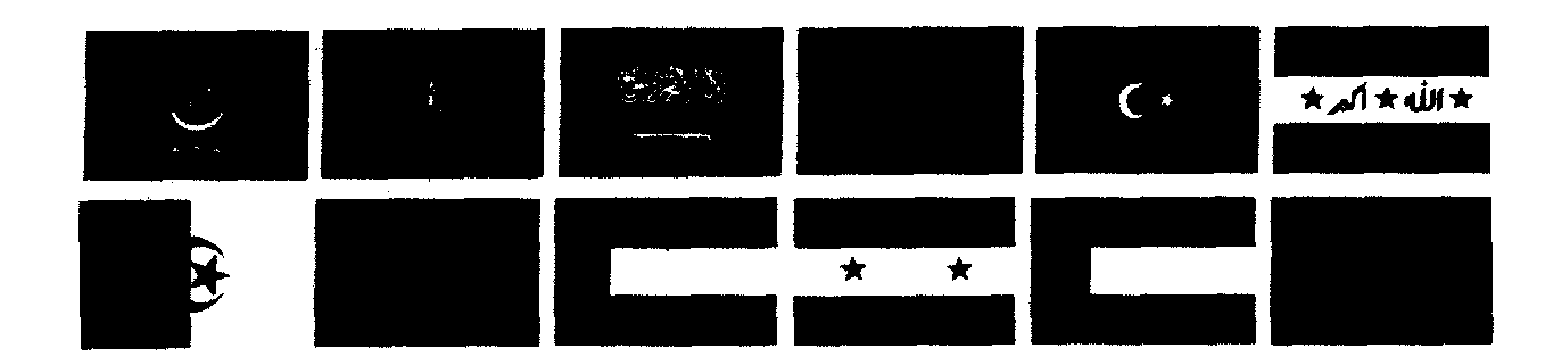


المصريون والعرب

وحيد مهدي

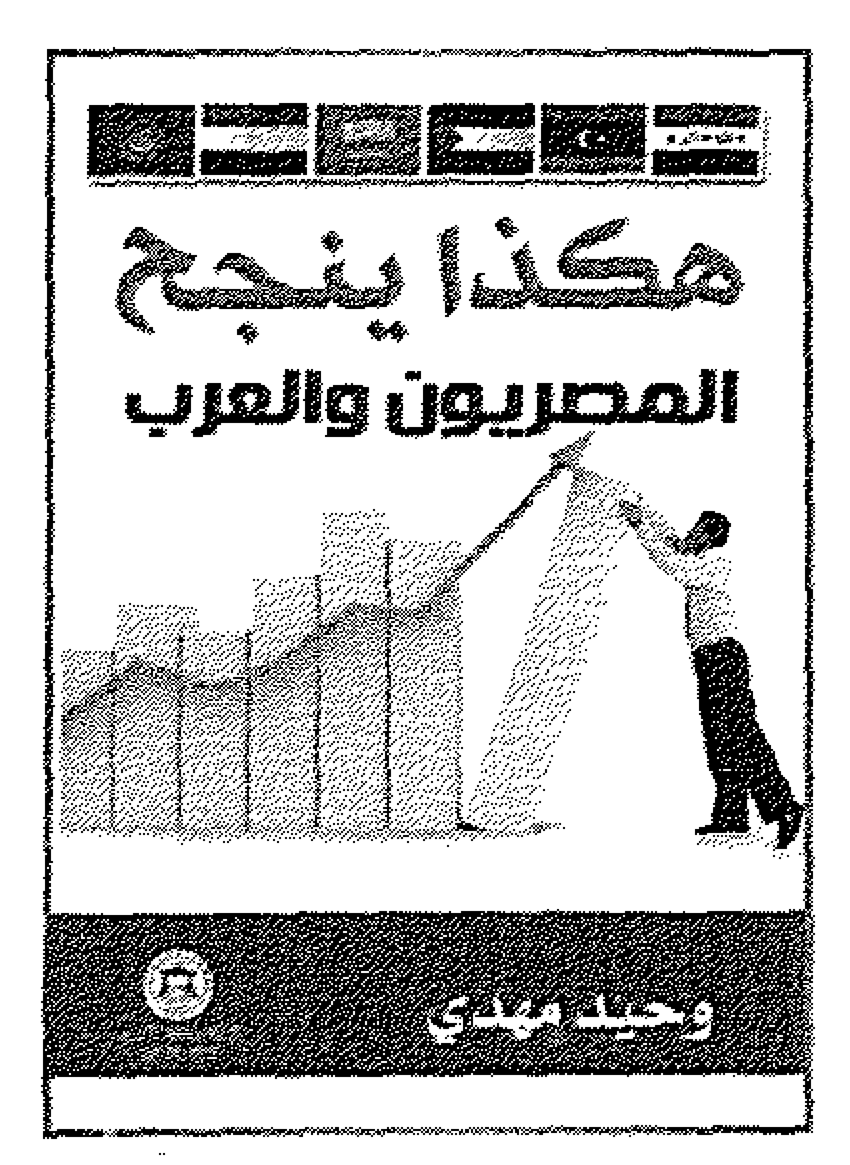


انترناشيونال اكاديمى
للنشر والتوزيع



هكذا ينجح المصريون والعرب

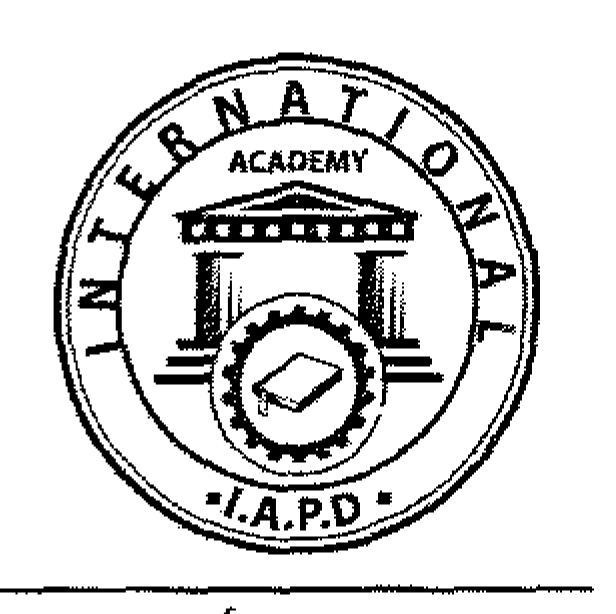
وحيد مهدي



شركة إنترناشيونال أكاديمي للنشر والتوزيع

رقم الإيداع: ٢٠١٢/٢٠٧٤٧

الترقيم الدولي: ٨-١١-٥٢٩٥-٩٧٧- ٩٧٨



الطبعة الأولى

١٤٣٤هـ - ٢٠١٣

الإخراج والتجهيزات الفنية



الطباعة والتنفيذ



المحتويات

أمي..

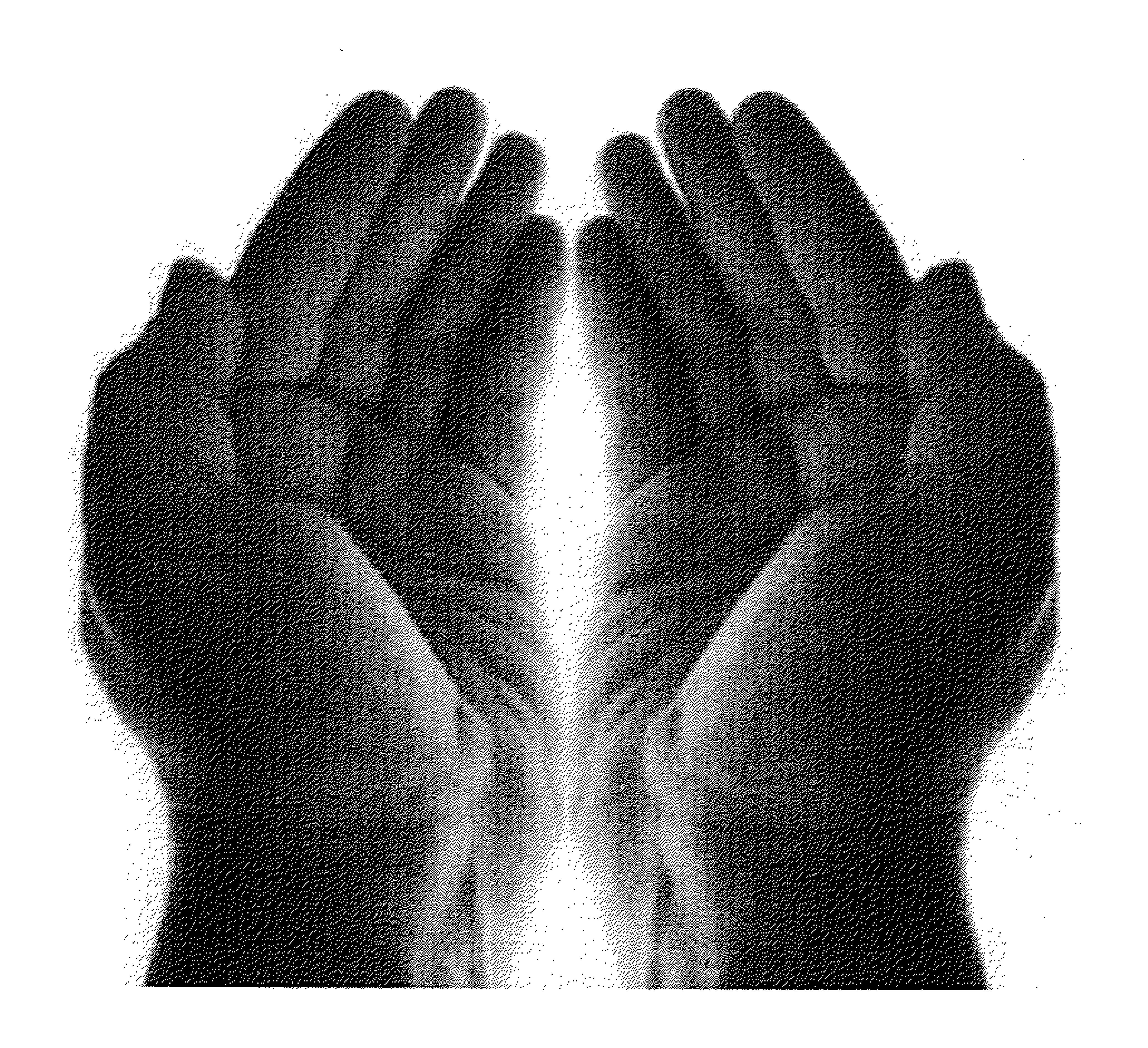
أبي..

كما أشتاق إليكما..

كل يوم يمر يخبرني كم كنت أحبكما..

عليكما رحمة الله وغفرانه..

وحيد مهدي




بسم الله الرحمن الرحيم

المُقَدّمَة

«البداية هي أهم جزء في العمل»

أفلاطون

لو طلبت أن تعرف لماذا يفشل المصريون والعرب بشكل عام في تحقيق النجاح في الحياة، سواء أكان هذا النجاح عمليًا، أو شخصيًا؟

لحصلت على إجابة سؤالك بمنتهى السهولة واليسر..!

فبمجرد أن تتابع شاشة التلفاز لمشاهدة البرامج الحوارية، ترى عشرات الخبراء - أو من يسمونهم كذلك - يتبارون في عرض نماذج الفشل العربي..

ويتسابقون في كشف أسرار التخبط والتعثر..

ويتفننون في شرح أسباب الخسارة والسقوط..



وإذا ما أغلقت شاشة التلفاز متشائمًا، وأمسكت بجريدة أيًا ما كان تصنيفها، سياسية كانت أو رياضية، لرأيت الجميع يجيبك عن سؤالك بمنتهى الإسهاب والإتقان.

وحتى لو لم تكن تقرأ جرائد، واتجهت للبحث بسؤالك لعامة الناس، فستجد أنهم باتوا ينافسون أولئك الخبراء، وهؤلاء الكتاب في سرد قصص مشوقة مثيرة تؤكد أن الفشل هو النغمة السائدة في حياتنا العربية، وليس هناك أي صوت نشاز يغرد في الاتجاه المعاكس الذي يسمى النجاح؟!

وبعد فترة ليست بالطويلة ستشعر أنك قد وعيت عوامل الفشل عن ظهر قلب، وبأنك قد بت قادرًا على تسميعها غيبًا كأنها نشيد مقرر عليك في مادة النصوص، بل ربما تحاول أن تتقمص دور خبراء الفضائيات وتضيف إليها من عندك بعض الأسباب الوجيهة.

ولكن إن قررت أن تستبدل سؤالك، وتسأل سؤالاً جديدًا عن عناصر النجاح في عالمنا العربي وشارعنا المصري..

وكيف يصل البعض إلى القمة وسط الظروف الصعبة التي نعيشها؟

لن تحصل في الغالب على إجابة شافية..

سترى البعض ينظر إليك مستنكرًا سؤالك..

ويحملق فيك البعض الآخر، مشككًا في قواك العقلية، ولسان حاله يقول: هل جننت يا ولدي؟

وربما وجدت أحدهم يتهمك بالعمالة والخيانة، فضلاً عن اتهامك بالطبع بالسذاجة، وعدم فهم طبائع الحياة.

وبعد أن تسمع لهذا وترى نظرات ذاك، تكاد تسلم بأنه لا يوجد نماذج

للنجاح العربي، وتصبح على وشك الإيمان بأن النجاح انقرض من بيئتنا العربية..

وتهم بأن تعلن أن النجاح مقصور على الغرب والشرق البعيد فقط..

ولكن مهلاً يا صديقي، قبل أن تتخذ قرارك أعط لنفسك فرصة لتتبين الصورة كاملة، فالنجاح في مجتمعنا قد يكون غير ميسور، لكنه ليس مستحيلا..

وقد يكون شحيحًا، لكنه ليس منعدمًا..

وإذا كنت تريد دليلاً على صحة كلامي، فتعال معي لنتأمل من خلال صفحات هذا الكتاب مشوار حياة بعض الناجحين العرب والمصريين الذين حققوا نجاحًا ظاهرًا وملحوظًا، مع أن ظروفهم كانت تشبه ظروفنا إلى حد بعيد، وأحيانًا أكثر صعوبة. وكانت حالاتهم تشابه حالاتنا الآن أو أسوأ.

تقدم يا صديقي، وابدأ مشوار نجاح بالتعرف على كيفية نجاح بعض المصريين والعرب..

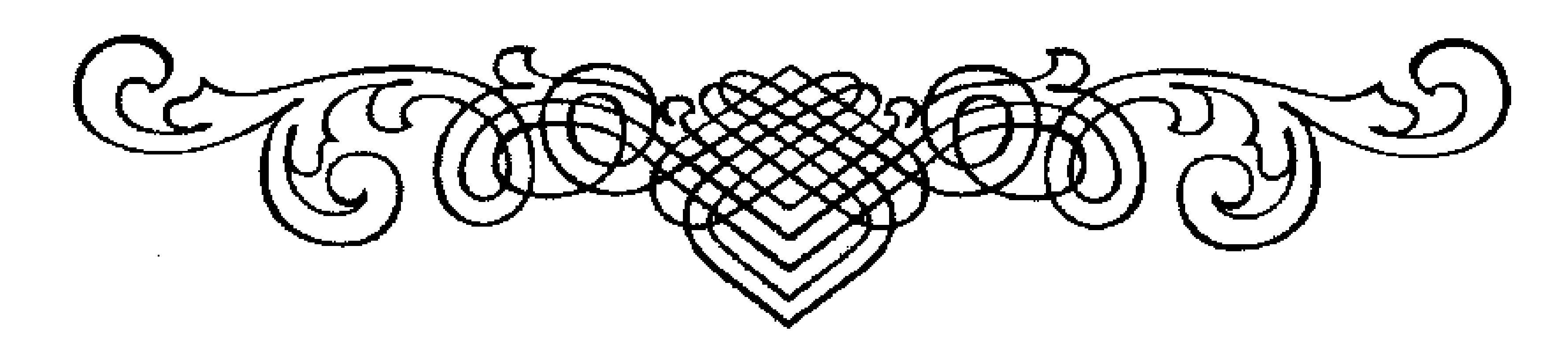
فالبداية هي أهم خطوة..

فهل تخطوها؟

وحيد مهدي

رمضان ١٤٣٣

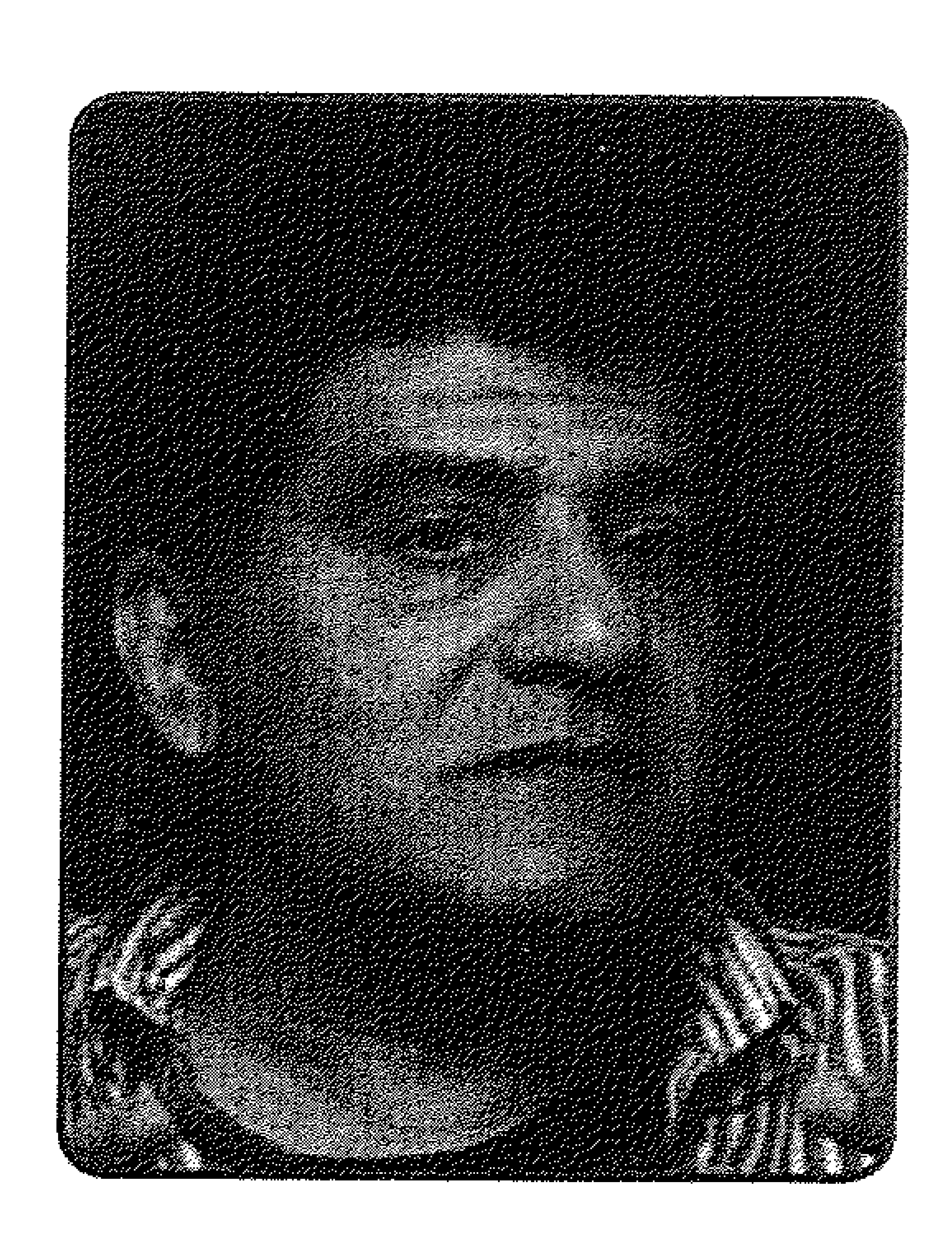
أغسطس ٢٠١٢



١- أفكارهم غير متجمدة

«الخبير عندما يلتقط فكرة جديدة فإنه ربما ينطلق بها إلى آفاق غير محدودة بعكس من ليس له خبرة، فإنه بمجرد أن يصل إلى فكرة معينة فإنه يتوقف لأنه لا يدري ما يمكن أن يفعله بعد ذلك».

الدكتور علي الحمادي



ما رأيك أن يفرض عليك في الحياة خيار غريب وهو: أن تصبح مهندسًا أو أن تصبح حمارًا؟ قبل أن تفكر طويلاً في الخيار - خصوصًا لمن جربوا صعوبة الدراسة بكليات الهندسة - دعني أخبرك بأن هذه المفاضلة كانت مفروضة على الدكتور محمد النشائي من والده في أثناء دراسته، فوالده كان لا يمل أن يردد عليه العبارة السابقة، ويقول النشائي تعليقًا على ذلك:

ولأني لا أريد أن أكون حماراً، التحقت بكلية الهندسة.

كان والد محمد النشائي صاحب الخبرة الطويلة في الحياة العسكرية يمتلك شخصية قوية ورؤية ملزمة لولده، فقد رأى ضرورة سفر ابنه ذي الخمسة عشر عامًا لألمانيا كي يستكمل تعليمه هناك. وكان قرار والده المفاجئ على غير رغبة منه.

ولم يكن هذا هو الشيء الوحيد الذي فعله عالمنا الشهير الدكتور محمد النشائي، على غير رغبته، فقد أصر والده أيضًا على أن يلتحق ابنه بكلية الهندسة، في وقت كان هو نفسه يرى مستقبله مستقبل فنان.

الدخول في علم جديد:

كان والده يرى أن الفن والأدب ليسا إلا هواية، ولا ينبغي لهما أن يكونا أكثر من ذلك.

وداخل جدران كلية الهندسة حاول أن يختار تخصصًا يعوضه عن تركه لهواياته، أو لعله يقربه من هواياته..

ومرة أخرى يجبره والده على التخلي عن دراسة الهندسة المعمارية التي رأى فيها عوضًا عما فاته في دراسة الفن والأدب، طالبًا منه أن يدرس الهندسة المدنية.

كان هذا كفيلاً بأن يعطل قدرته على التفكير، ولكنه والحمد لله حافظ على هذه القدرة على التفكير، لكنه بدأ دراسته للهندسة بشيء من الفتور.

درس النشائى الهندسة المدنية دون حماس، وبعد تخرجه في جامعة هانوفر الألمانية في عام ١٩٦٨، عمل قرابة ثلاث سنوات في بعض الشركات العاملة في مجال تصميم الشوارع والكباري إلى أن جاء يوم تحدث إليه أستاذه ناصحًا باستكماله لدراسته الأكاديمية، على أن يكون ذلك في أمريكا.

فكر في النصيحة وقرر الأخذ بها، ولكن مع تعديل بسيط، فقد أراد الذهاب لإنجلترا بدلاً من أمريكا، وهناك هداه تفكيره إلى القرار الذي غير مجرى حياته، وقرر التحول من دراسة الهندسة الإنشائية لدراسة الميكانيكا التطبيقية.

الانتقال إلى علم آخر:

واستغل قدرته المتميزة في التفكير وغاص في هذا العلم باحثًا عن الأسس التي قام عليها، لينال درجة الماجستير والدكتوراه في هذا التخصص من جامعة لندن.

عمل النشائي محاضرًا في جامعة لندن بعد حصوله منها على درجة الدكتوراه لمدة سنتين، سافر بعدها للمملكة العربية السعودية ليعمل مدرسًا في جامعة الرياض، ومديرًا عامًا للمشاريع بالمركز الوطني للعلوم والتكنولوجيا لمدة أربع سنوات، تمكن خلالها من الحصول علي درجة الأستاذية، ومن هناك سافر إلي

أمريكا ليلتحق بالعمل في معامل لاس آلاموس، وكانت هذه بداية الخروج من محيط الهندسة، حيث بدأ في الاهتمام بالعلوم النووية..

وفى هذه الأثناء، ظهر علم جديد يطلق عليه "الشواش" أو الفوضى، وكأن الشاب العالم يبحث عن هذا العلم الذي لم يكن يعرف عنه شيئًا. وكما يقول تشارلز إف كيترنج:

«هناك فرص لا حدود لها في كل مجال، وحينما وجد عقل منفتح، فسيوجد دائمًا شخص في موقع الريادة»

إثبات الوجود:

وجد النشائي نفسه مشدودًا إلى العلم الجديد، وقرر أن يدرسه قبل أن يلتحق بجامعة نيو مكسيكو للعمل كأستاذ فوق العادة لمدة عامين..

عمل بعدها بجامعة كورنيل كأستاذ بقسم علوم الفضاء والطيران. تخصص النشائى في دراسة علم " الفوضى المحددة "، وفى هذه الفترة تقابل مع العالم البريطاني السير هيرمان الذي قدم له الفرصة ليلتحق بجامعة كمبريدج البريطانية العريقة.

ولم يكن تعيينه في كمبريدج أمرًا سهلاً، حيث قابل صعوبات عديدة خاصة وأن تخصصه الأساسي كان الهندسة، وأكثر من ٩٩ ٪ من المشتغلين معه في القسم من علماء الطبيعة، مما جعله يشعر بالغربة. ولكن تحت إصراره ورغبته في ألا يخذل الرجل الذي عينه بالقسم، هذا الرجل الذي أعطاه تلك الفرصة، ولم يتعامل معه بعنصرية، على الرغم

من أنه مسلم ومصري واسمه محمد.

إذن فعليه أن يثبت وجوده وتميزه، ومن جديد بدأ في الاطلاع على ما يتم من حوله، حيث كان أكثر من ١٠٠ عالم يشتغلون على ما يسمى نظرية (الأوتار الفائقة(وهي نظرية تهدف إلى توحيد نظرية النسبية مع نظرية الكم على مستوى علم الميكانيكا والذرة، وبالطبع لن ندخل في تفاصيل علمية تخص أصحابها، ولنعد للدكتور النشائي وتفكيره في هذا العلم الجديد.

ولأن التفكير يأتي بخير دائمًا، فإن دراسته للهندسة وعلم الفوضى قد أفادوه كثيرًا في هذا المجال المعروف الآن بفيزياء الجسيمات عالية الطاقة، كان عليه أن يستخدم كل طاقاته في التفكير ليتقدم في مكان عمله.

ولم يضع النشائي أي حدود لنجاحه، وكأنه يردد كلام تشارلز شواب حين قال:

«عندما يضع الإنسان حدودًا لما سيفعله، فهو بذلك قد وضع حدودًا لما يمكنه فعله»

نظرية جديدة:

وظل النشائى يعمل كأستاذ بقسم الرياضيات والطبيعة النظرية بجامعة كمبريدج ببريطانيا لمدة ١١ عامًا، نجح خلالها في تأسيس أول مجلة علمية في العلوم غير الخطية وتطبيقات العلوم النووية، وتصدر هذه

المجلة في ثلاث دول هي أمريكا وإنجلترا وهولندا.

قام مركز الفيزياء النظرية التابع لجامعة فرانكفورت الألمانية، والذي يعد أكبر وأشهر مراكز الأبحاث الطبيعية في أوربا بتكريمه كأستاذ متميز لدوره في تطوير نظرية، وقد أتاحت هذه النظرية للنشائي تحديد قيم الثوابت الطبيعية في الكون مثل ثابت الجذب العام، وكذلك ثابت الكهرومغناطيسية. وتأتي نظرية النشائى في محاولة لتوحيد قوى الطبيعة جميعها في قانون واحد، وهو ما يعد تعميمًا لنظرية النسبية لألبرت آينشتاين. لقد كانت فكرة النظرية غريبة تحتاج لحالم يسير على خطى جون كنيدي القائل:

«نحن بحاجة إلى رجال يستطيعون أن يحلموا بأشياء لم تكن موجودة من قبل»

وتكشف نظرية النشائى النقاب عن أن هناك قوة واحدة تشمل القوى الأربع الأساسية المعروفة في الطبيعة، وهى قوى الجاذبية والقوى الكهربية والقوى المغناطيسية بالإضافة إلى القوى النووية. وقد استغرق عمل النشائى في هذه النظرية ١٥ عامًا.

وما زال يفكر في هواياته

إن عاشق الحياة لا يستطيع أن يتخلى عن عشقه، لذلك يصف النشائي نفسه بأنه يمتلك روحين يسكنان جسدًا واحدًا، روحًا أدبية فلسفية وروحًا هندسية.

فعلى الرغم من حبه لعلم الطبيعة منذ الصغر، فقد نشأ أيضًا محبًا للفن والأدب بجميع أشكالهما، حيث دأب على قراءة كتب الفلسفة، والرسم بالزيت، والاستماع إلى الموسيقى. يتحدث النشائى العربية بطلاقة، ويكتب الشعر، ويهوى القراءة، ومن كتابه المفضلين المعرى والعقاد وطه حسين وتوفيق الحكيم، كما أنه يعشق مسرح العبث ورواده.

كانت أمنيته أن يصبح مخرجًا سينمائيًا أو كاتبًا مسرحيًا. وربما هذا ما دفعه إلى الإعلان عن قراره ورغبته الشديدة التفرغ للكتابة في المستقبل القريب..

محمد صلاح النشائي أستاذ بمؤسسة سولفاي للطبيعة والكيمياء بجامعة بروكسل الحرة ببلجيكا

وأستاذ زائر في ست من جامعات العالم، بينهما جامعتا القاهرة والمنصورة في مصر. ومن آرائه:

"العلم بدون حكمة مثل عضلات بدون مخ، فهو يحط من شأن الإنسانية"

والعلاج في تقديره هو أن يسير الأدب والدين بجوار العلم جنبًا إلى جنب.

هذه قصة رجل يعرف كيف يفكر ويستخدم أفكاره فيما يفيد وينفع نفسه ومجتمعه بل العالم بأسره، رجل يستحق حسب ما عرفناه عن سيرته الذاتية أن نطلق عليه لقب خبير، على حد تعريف الدكتور علي حمادي

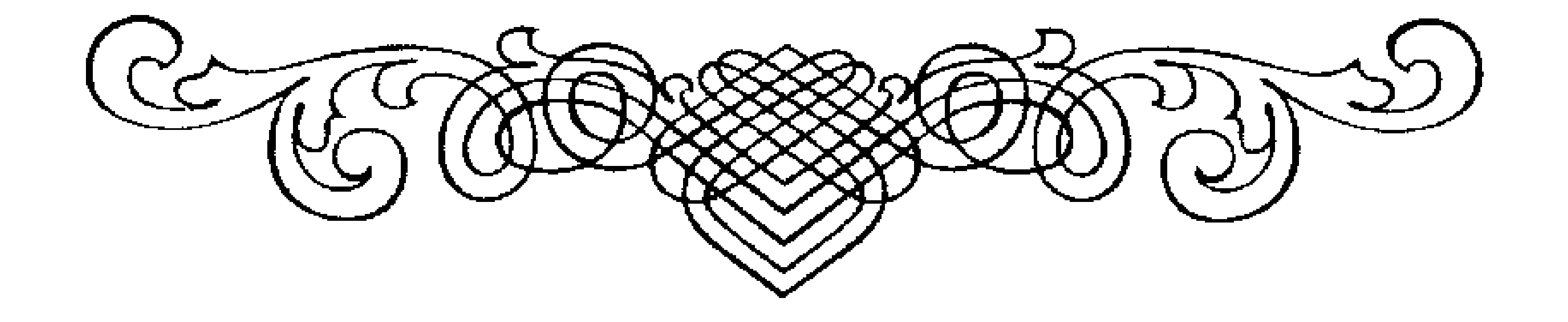
للخبير المفكر حين قال:

«الخبير عندما يلتقط فكرة جديدة فإنه ربما ينطلق بها إلى آفاق غير محدودة، بعكس من ليس له خبرة، فإنه بمجرد أن يصل إلى فكرة معينة فإنه يتوقف؛ لأنه لا يدري ما يمكن أن يفعله بعد ذلك»

فهل تلح على عقلك يا صديقي أفكار تؤرقك؟

أفكار تطالبك بأن تدرس وتبحث وتجتهد لتكتسب خبرة تؤهلك لصياغة تلك الأفكار، وتقديمها في قالب المنفعة والجودة لتجبر العالم أن يحسن استغلالها.

وكنت قد استعرضت في كتبي السابقة أنواع التفكير، ولكني هذه المرة سأقدم تصنيفات جديدة لطرق التفكير لم تتضمنها كتبي السابقة.



تصنيفات غير نمطية للتفكير

التفكير المعرفي:

مهاراته:

١ مهارات التركيز:

- توضيح ظروف المشكلة.
- تحديد الأهداف.

٢ مهارات جمع المعلومات:

الملاحظة: وتعني الحصول على المعلومات عن طرق أحد الحواس أو أكثر.

التساؤل: وهو البحث عن معلومات جديدة عن طريق إثارة الأسئلة.



٣ التذكر:

الترميز: ويشمل ترميز وتخزين المعلومات في الذاكرة طويلة الأمد.

الاستدعاء: استرجاع المعلومات من الذاكرة طويلة الأمد.

٤ مهارات تنظيم المعلومات:

المقارنة: وتعني ملاحظة أوجه الشبه والاختلاف بين شيئين أو أكثر.

التصنيف: وضع الأشياء في مجموعات وفق خصائص مشتركة.

الترتيب: وضع الأشياء أو المفردات في منظومة أو سياق وفق أسس معينة.

٥ مهارات التحليل:

تحديد الخصائص والمكونات والتمييز بين الأشياء.

تحديد العلاقات والأنماط، والتعرف على الطرائق الرابطة بين المكونات.

٦ المهارات الإنتاجية / التوليدية:

الاستنتاج: التفكير فيما هو أبعد من المعلومات المتوافرة لسد الثغرات فيها.

التنبؤ: استخدام المعرفة السابقة لإضافة معنى للمعلومات الجديدة، وربطها بالأبنية المعرفية القائمة.

الإسهاب: تطوير الأفكار الأساسية، والمعلومات المعطاة، وإغناؤها بتفصيلات مهمة، وإضافات قد تؤدي إلى نتاجات جديدة.

التمثيل: إضافة معنى جديد للمعلومات بتغيير صورتها (تمثيلها برموز، أو مخططات، أو رسوم بيانية).

٧ مهارات التكامل والدمج:

التلخيص: تقصير الموضوع وتجديده من غير الأفكار الرئيسة

بطريقة فعالة.

إعادة البناء: تعديل الأبنية المعرفية القائمة لإدماج معلومات جديدة.

٨ مهارات التقويم:

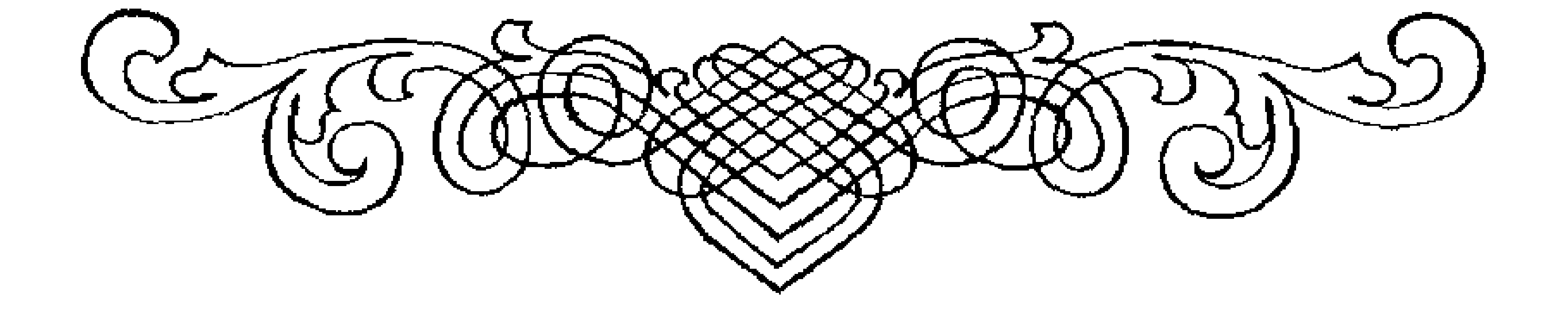
وضع محكَّات: وتعني اتخاذ معايير لإصدار الأحكام والقرارات.

الإثبات: تقديم البرهان على صحة، أو دقة الادعاء.

التعرف على الأخطاء: وهو الكشف عن المغالطات، أو الوهن في الاستدلالات المنطقية، والتفريق بين الآراء والحقائق.

وقبل أن ننتقل إلى التعريف بطريقة أخرى في التفكير، أذكرك بأنك لست ملزمًا بانتهاج طريقة معينة أو واحدة في التفكير، فالتنوع مطلوب، المهم ألا تفقد مهارتك في التفكير، وألا تتوقف عن ممارسة التفكير، كما يفعل مايكل جوردان القائل:

«حتى لو وقف جسمي على عكازين، فإن عقلي لا يمكنه الوقوف على الهامش»



التفكير فوق المعرفي:

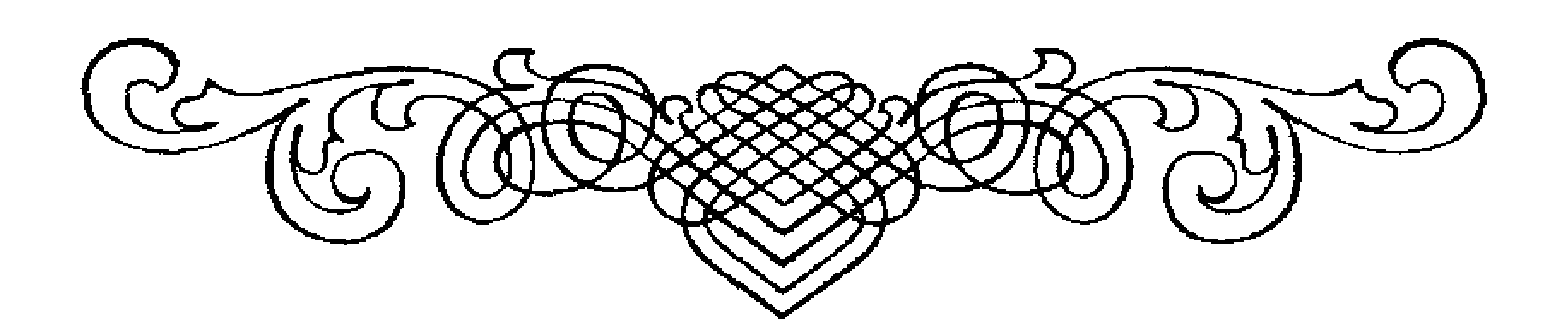
ظهر هذا النوع من أنواع التفكير في بداية السبعينيات ليضيف بعدًا جديدًا في مجال علم النفس المعرفي، وفتح آفاق واسعة للدراسات التجريبية، والمناقشات النظرية في موضوعات الذكاء والتفكير والذاكرة والاستيعاب ومهارات التعلم.

تعريفه:

اختلف المتخصصون في دراسة تعليم التفكير في وضع مفهوم محدد للتفكير فوق المعرفي، ورغم اختلاف هذه التعريفات إلا أننا نجد تقاربًا واضحًا في المضمون، ومن أهم التعريفات، وأكثرها شيوعًا الآتي:

التفكير فوق المعرفي: عبارة عن عمليات تحكم عليا، وظيفتها التخطيط والمراقبة والتقييم لأداء الفرد في حل المشكلة، أو الموضوع.

- هو قدرة على التفكير في مجريات التفكير، أو حوله.
- هو أعلى مستويات النشاط العقلي الذي يبقي على وعي الفرد لذاته.



مهارات التفكير فوق المعرفية:

أولاً التخطيط:

ومهارتهاهي:

١. تحديد الهدف، أو الشعور بوجود مشكلة، وتحديد طبيعتها.

٢. اختيار استراتيجية التنفيذ ومهاراته.

٣. ترتيب تسلسل الخطوات.

٤. تحديد الخطوات المحتملة.

٥. تحديد أساليب مواجهة الصعوبات والأخطاء.

٦. التنبؤ بالنتائج المرغوب فيها، أو المتوقعة.

ثانيًا المراقبة والتحكم:

مهاراته:

١. الإبقاء على الهدف في بؤرة الاهتمام.

٢. الحفاظ على تسلسل الخطوات.

٣. معرفة متى يتحقق هدف فرعي.

٤. معرفة متى يجب الانتقال إلى العملية التالية.

٥. اختيار العملية الملائمة تتبع في السياق.

٦. اكتشاف العقبات والأخطاء.

٧. معرفة كيفية التغلب على العقبات، والتخلص من الأخطاء.

أي تحويل تلك الأفكار إلى حقائق ملموسة، والانتقال بها لمرحلة التنفيذ الفعلي وعدم الاستغراق في التفكير إلى الأبد، وعن ذلك قال لنا نابليون بونانبرت:

«كرس وقتًا للتفكير المتروي، لكن متى حان وقت الفعل توقف عن التفكير وابدأ العمل»

ثالثًا التقييم:

ومهاراته هي:

١. تقييم مدى تحقيق الهدف.

٢. الحكم على دقة النتائج وكفايتها.

٣. تقييم مدى ملاءمة الأساليب التي استخدمت.

٤. تقييم كيفية تناول العقبات والأخطاء.

٥. تقييم فاعلية الخطة وتنفيذها.

وإذا كنت تملك طريقة سليمة في التفكير، فهذا أمر جيد، أما لو رأيت أنك تحتاج إلى شيء من التغيير في طريقة تفكيرك لتغير من بعدها حياتك بأكملها فعليك أن تحاول أن تتغير، حاول وإياك أن تستسلم لمعوقات التغيير.

معوقات التغيير

إن تغيير طريقة تفكيرك تتطلب منك جهدًا وعملاً، فحتى التفكير له صعوبات تعوق عن التغيير يتشابه في ذلك مع كافة أنماط التغيير، وأي إنسان يبدأ عملية التغيير سواء كان تغييرًا ماديًا أو معنويًا، وسواء تغيير الشخص لنفسه أو تغيير من حوله، سيواجه عدة مثبطات، ومن هذه المثبطات ما يلي:

١. **الإحساس بعدم الراحة**

والحل هو أن نخاطب أنفسنا بأن هذا الشعور هو شعور طبيعي ومتوقع. والوضع الطبيعي أن عملية التغيير يصاحبها دائمًا عدم ارتياح.

٢. **هاجس الخوف**

لأن التغيير غير مضمون النتائج، والتفكير بما سنفقده يكون مسيطرًا علينا. والحل هو أن تدع هذا الشخص يولول ويبكى؛ لأن قضية الخوف لا تناقش بمنطق، بل تناقش بالقرار، ثم أقدم على التغيير، والأمر الطبيعي أنه عندما نغيّر سنخسر بعض الأشياء لنكسب أشياء منشودة وأكبر.

٣. العزلة المؤقتة

الإنسان الذي يدخل في عملية التغيير في كثير من الأحيان يشعر بالوحدة، وبأنه هو الوحيد الذي يتكلم ويصيح والبقية جالسون لا يفعلون شيئًا.

والحل: تأكد أن هناك شركاء لكن لم يظهروا بعد. ولكن إذا أردت أن تمارس تغييرًا أكثر فكلما كان لديك أنصار ومساندون كلما استطعت أن تغير بشكل أكبر.

٤. الضغط والاضطراب

هناك أناس يمكن أن يصدموا من عملية التغيير، ولا يستطيعون تحمل التغيير الكبير، وعادة الناس عندما يواجهون بهذا التغيير ينسحبون.

وعليك أن تخفف من وقع الصدمة عليك، وتعرف أن التغيير أمر صعب، ومقلق، ومتعب سيأخذك بعيدًا عن الراحة التي تعودت عليها، كما يقول بوب بولينج:

«تتعلق عوامل التغيير بتحريك الأفراد خارج مناطق راحتهم»

٥. قلة عوامل الدعم

أيضًا يشتكي الناس عندما يقومون بالتغيير من عدم توفر موارد. أنا أريد لكن لا توجد أموال أو صلاحيات ولا قانون يسمح، وهذا ليس الحل، فكثير من المشاكل تحتاج إلى موارد، لكن الذي يفكر بالاستسلام لعدم

وجود موارد فهو مخطئ، لأن التغيير وخصوصًا في الأفكار سيجذب موارد جديدة لم تفكر فيها من قبل.

أسباب مقاومة التغيير

١. **خشية خسارة الموجود**

الإنسان الذي وصل إلى أمور، وحقق إنجازات، يخشى أنه لو غيرها يخسرها.

٢. **الخوف من المجهول:**

لأننا عندما نغير ونكون مقبلين على مستقبل مجهول غير معروف ونتائج غير مضمونة لا ندري إن كنا سننجح أم لا، والإنسان بعادته يخاف من المجهول. وهناك مثل شعبي يقول: (امسك مجنونك ليأتيك أحسن منه) وهذا خوف من المجهول، وتأتي مثل هذه الأمثال لتزرع مثل هذه الصفة، صفة الخوف من المجهول.

٣. **الخوف من المعارضة:**

الإنسان يحب أن يكون متوافقًا مع الناس، ويحب أن تكون علاقته طيبة مع الكل، وخاصة النساء عندهن حرص غير عادي على إرضاء الجميع، والذي يريد إرضاء الجميع لا يعارض، والذي لا يعارض لا يغير؛ لأن التغيير بطبيعته أنك ستعارض أمرًا واقعًا أو فكرًا أو قرارًا، فالذي يريد ألا يعارض لن يغير، والذي يحرص على إرضاء الجميع لن يستطيع أن يعارض، ولذلك لن يغير. وأي واحدة من النساء تريد أن تدخل في موضوع التغيير لتبشر بسوء.

التفكير بطريقة غريبة جدًا!!

ولأن فيكتور هوجو أخبرنا بأن:

«الإنسان مصنوع من قليل من الأفكار»

فهذه الأفكار ليست دائمًا جيدة، ولكنها تخضع لاختياراتنا، فمن الممكن أن تكون أفكارًا عبقرية، أو أفكارًا مجنونة عبثية تأخر أكثر ما تقدم.

كمثل حال ذلك الرجل البسيط الذي لم ينل حظًا وافرًا من العلم أو الثقافة أو الخبرة..

التقطت أذناه كلمة تتكرر كثيرًا في وسائل الإعلام، ويوصف بها كل من هب ودب!

فكل من يرسم لوحات غير مفهومة يقال له مبدع!

وكل من تمارس الرقص في الأفلام بطريقة يندى لها الجبين توصف بالمبدعة!

ونسوا أن هذا اللقب مشتق من اسم الله البديع.. ويجب أن يؤخذ بحقه.

فاستهان الرجل بالكلمة، وقال: وهل أنا أقل من هؤلاء.. أنا مبدع.

وليؤكد كلامه قرر أن يقوم باكتشافات علمية لم يسبقه إليها أحد!

ولكن كيف؟

إنه يسمع أن العلماء الذين يسعون للحصول على نتائج جديدة يجرون تجاربهم على الضفادع..

إذن لتكون ضحيته في هذه المغامرة هي واحدة من تلك الضفادع البائسة.

الوصول إلى الاستنتاج المذهل

أحضر ضفدعة وربطها بخيط قوي، ووضعها أمامه، ثم أحضر جهاز تسجيل إلى جواره وأدار الشريط ليسجل التفاصيل كما يفعل العلماء، وأمسك بمشرط وراح يقطع أحد ذراعي الضفدعة، ثم قال موجهًا حديثه لها:

اقفزي.

فقفزت الضفدعة من فرط الألم..

فقال بصوت مسموع:

ثبت علميًا أننا إذا قطعنا ذراع الضفدعة اليمنى، وقلنا لها: اقفزي فهي تقفز!

ثم تناول المشرط، وقطع يدها الأخرى وأمرها قائلاً:

اقفزي..

وبالطبع لم تكن المسكينة تحتاج لهذا الأمر، فقفزت في محاولة فاشلة للهرب.

فقال:

ثبت علميًا أننا إذا قطعنا يدها اليسرى، وقلنا لها: اقفزي فهي تقفز..

ثم قام بقطع رجليها، وقال لها:

اقفزي

فلم تحرك الضفدعة المنكوبة ساكنًا

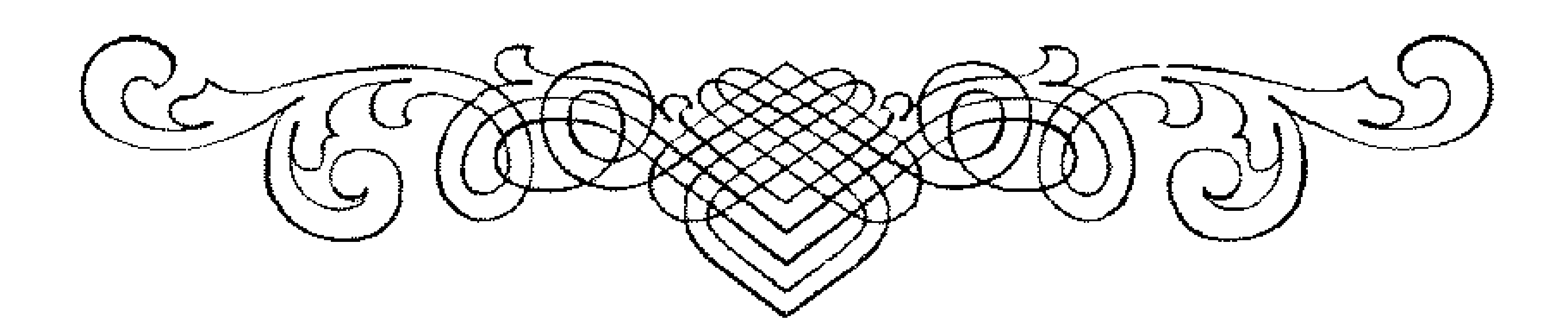
فهتف الرجل في صوت من اكتشف كنزًا دفينًا :

ثبت علميًا أننا إذا قطعنا أرجل الضفدعة، فهي تفقد حاسة السمع!

إن هذا النوع من الإبداع الذي توصل إليه صديقنا، ليس هو الإبداع الذي نقصده.

نتيجة:

إنسان بدون تفكير، هو مجنون أو ميت، فالتفكير ضرورة حياة مثله مثل الماء والهواء، فلماذا تعطل دماغك، وتحاول منع مخك من الحركة تحت حجج واهية؟



٢- مستعدون دائمًا للفرص

«الحظ يطرق الأبواب.. لكن لابد من مضيف مستعد لاستقباله، وإلا فلن يتجاوز عتبة الباب»

عبد الوهاب مطاوع



مجرد طفل يركل الكرة مع رفاقه..

لكنه اختلف عنهم في أنه يلعب بجدية، بمهارة، بذكاء.

كان ذلك الشاب الصغير يلعب بمركز شباب حوش عيسى، أي أنه لا يلعب في نادي من أندية القمة، ولا حتى نادي يصارع الهبوط في الدوري الممتاز.

ومع ذلك مارس الفتى لعبته بجدية واستمرارية وكأنه ينتظر فرصته، ولكن كيف تأتي هذه الفرصة وهو بعيد عن أنظار الكبار؟

والسؤال الأهم متى؟

لم تطل فترة انتظار محمد ناجي ذلك الشاب المكافح، ولفت نظر أحد المراسلين الإعلاميين بمحافظة البحيرة، وكان هذا المراسل على علاقة برئيس نادي دمنهور فنصحه بضمه إلى الفريق.

سعره خمسة آلاف جنيه فقط !

وبعد أن شاهد الرجل ذلك الناشئ قرر التعاقد معه نظير مبلغ محترم، وقدره خمسة آلاف جنيه، ربما بدا هذا الانتقال في حينه نقلة بسيطة في حياة محمد ناجي، إنها ليست الفرصة التي يحلم بها لاعب موهوب يطمح في تحقيق المزيد.

ولكنه قبلها، وكأنه يرى ما وراء تلك الفرصة البسيطة، وقرر أن يبذل غاية جهده في ناديه الجديد، وبسرعة لم يتوقعها اللاعب نفسه طلب نادي الاتحاد السكندري التعاقد معه في عام ٢٠٠٥ بمقابل تجاوز الخمسة آلاف جنيه، في الحقيقة هو لم يتجاوز المبلغ السابق فقط بل وصل لسبعين مثلاً له فقد دفع فيه من الاتحاد ٣٥٠ ألف جنيه.

ومن خلال الدوري المصري بدأ الفتى يثبت أقدامه داخل الفريق الأول، وقبل أن يثبت وجوده ويستغل فرصة لعبه في هذا النادي العريق تمت إعارته لنادي أم صلال العماني!

وفي رحلة احترافه القصيرة لم ترتفع أسهمه في عالم الكرة، وبعد عودته بدأ يستقر مرة أخرى مع الفريق الأول، ووضح أنه سيكون أساسيًا في التشكيلة الجديدة للفريق، كان الشاب يبذل قصارى جهده ليعلن عن نفسه وهو يشعر أن الفرصة قد اقتربت ولكن..

إصابة خطيرة

وكعادة الحياة تهوى مشاكستنا في لحظات حرجة، وأثناء مباراة ودية للاتحاد أمام نادي إبردين الاسكتلندي في عام ٢٠٠٧ أصيب اللاعب

إصابة قوية، ولم يتوقف الأمر عند ذلك الحد، فقد أدى التشخيص الخاطئ لحالته إلى ابتعاده عن الملاعب لعدة أشهر، وكان أقرب لاعتزال اللعبة في حينها من رجوعه إلى البساط الأخضر مرة أخرى.



وبعد عودته بدا مستواه مهتزًا غير ثابت، ساعده على ذلك أداء فريقه السيئ في البطولة، وعاد شبح الاعتزال أو هبوط الفريق وعودته مرة أخرى للعب بدوري المظاليم يلوح في الأفق.

وكانت فترة من المعاناة عبرها محمد ناجي، وبدأ يدخل بالفعل في مرحلة التألق، وبدأ اسمه يلمع مع نجوم الدوري المصري، وسجل أهدافًا في الفرق الكبرى، حتى أن شباك الأهلي لم تنج من تسديداته القوية.

ومع اقتراب موعد بطولة الأمم الأفريقية في مطلع عام ٢٠١٠، تم اختيار محمد ناجي الذي بات معروفًا باسم (جدو) إلى قائمة المنتخب الأولية التي من خلالها سيختار حسن شحاتة قائمتها النهائية.

البطولة الموعودة

فرح اللاعب كثيرًا بهذا الخبر، وانضم لمعسكر المنتخب، ولكنه كما قال: كان يثاوره شك كبير في أن يكون أحد المنضمين للقائمة الأساسية، فهو يشعر بأنه أقل من مهاجمي الفريق المتميزين، فأين هو من مهارة

متعب، وقوة عمرو ذكي، وخبرة ميدو، وشعبية أبو تريكة، ودهاء زيدان.

وعلى الرغم من أنه أجاد في دقائق شارك فيها، وأحرز هدفًا في مرمى مالي في المباراة الودية التي أقيمت في الإمارات، غير أنه لم يفرط في التفاؤل، وانتظر القرار المتوقع بعودته إلى ناديه.

قسوة المفاجأة

ولكن القدر كان له رأي آخر، ففي مفاجأة غير متوقعة اختاره حسن شحاتة ضمن مهاجمي الفريق بعد تأكد غياب أبو تريكة وعمرو ذكي، وإصراره على استبعاد ميدو لخلافات قديمة، وتم ضم جدو!

كانت المفاجأة قاسية على بعض اللاعبين المستبعدين، هذا طبيعي.

أما غير الطبيعي فكانت قسوتها على جدو نفسه، فاللاعب لم يصدق انضمامه للمنتخب، عندما أبلغوه بالهاتف، وأصر على الذهاب للنادي ورؤية الفاكس المرسل من إدارة المنتخب.

غير مهارة جدو فقد لعب الحظ دورًا كبيرًا في هذا الاختيار، فعمرو ذكي مصاب، وكذلك أبو تريكة، وميدو لم ينس له حسن شحاتة فعلته في بطولة أفريقيا ٢٠٠٦، لكن كل هذا لم يكن له أي تأثير لو لم يكن جدو مستعدًا للفرصة.

وبعد واقعة انضمامه بدأ الشاب مع البطولة المنتظرة صال وجال.

واستطاع جدو إثبات نفسه بمشاركته كورقة رابحة في الشوط

الثاني في كل مباريات المنتخب المصري في نهائيات كأس الأمم الأفريقية ٢٠١٠، كان يبدو وكأنه ينزل الملعب وهو يعرف أنه سيسجل هدفًا، فهل يا ترى كان قد قرأ مقولة زيج زيجلر القائلة:

«إذا لم يمكنك أن تتخيل نفسك فائزًا، فلن يمكنك أن تحسن التصرف كشخص فائز»

ماكينة الأهداف السكندرية

بدأ التسجيل مبكرًا فور نزوله في مرمى نيجيريا، ومن بعدها كرر فعلته في مرمى موزمبيق رغم مشاركته لأقل من ١٥ دقيقة..

وعندما تعقدت الأمور أمام الكاميرون في الدور ربع النهائي أحرز هدفًا في الشوط الإضافي الأول ليساهم في تأهل منتخب مصر للمربع الذهبي. وسجل الهدف الرابع في مرمى الجزائر في مباراة النصف نهائي التي انتهت بأربعة أهداف نظيفة.

وأمام غانا في النهائي كان الموقف صعبًا، فالفريق الغاني الأكثر شبابًا، والكثير من لاعبيه كانوا أصغر من عشرين عامًا، وإنجازهم في بطولات العالم للشباب ما زال صداه يهز العالم، فبدوا أكثر إصرارًا على الفوز بالبطولة، والجمهور المتابع للمباراة شعر وكأن الكأس ستذهب هذه المرة للنجوم السوداء، لكن جدو كان له رأي آخر، ولِمَ لا وهو الذي يضع على هذه الفرصة كل آماله في حياة أفضل لنفسه وأسرته، وفرحة لبلده؟ ومن تمريرة لمحمد زيدان يستقبل محمد ناجي الكرة وهو في وضع صعب وزاوية أكثر صعوبة لكنه يفاجئ الجميع ويصوب من تلك الوضعية لتستقر

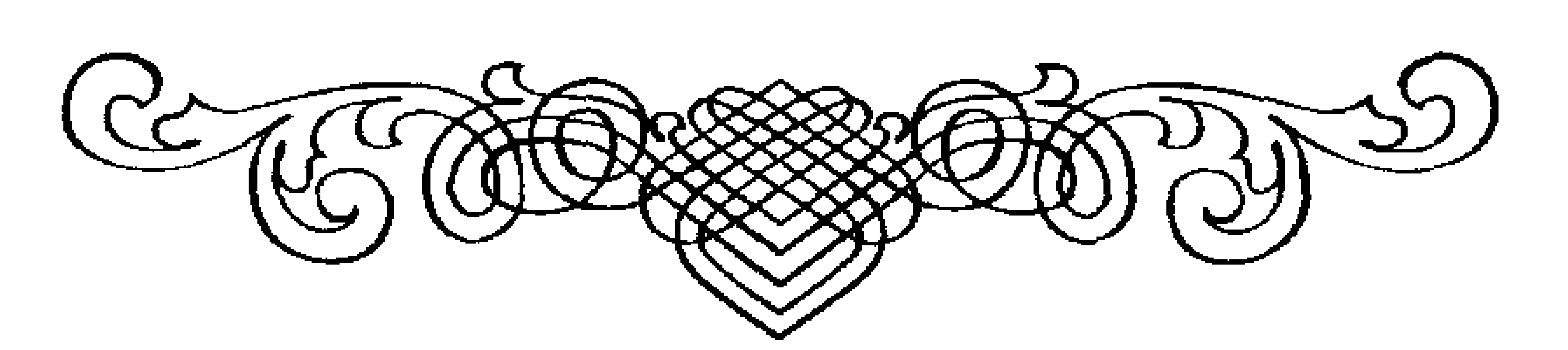
الكرة في أبعد مكان عن الحارس، ويعلن حصول مصر على تلك الكأس الأفريقية.

وحصل بذلك على لقب هداف البطولة برصيد خمسة أهداف متفوقًا على عمالقة الكرة المحترفين في مختلف الأندية الأوروبية.

الدخول في قائمة أقوى الشخصيات

ومع لقب الهداف احتلت صورته أغلفة المجلات العالمية، وتم وضعه في قائمة الشخصيات العربية الأكثر تأثيرًا خلال الشهور الأخيرة من عام ٢٠١٠.

وبعد التألق في أنجولا طلب مسؤولو الأهلي ضمة لصفوف الفريق، وفضل اللاعب الانضمام للأهلي عن ارتباطه السابق مع الزمالك الذي كان متفقًا أن يكون سريًا حتى نهاية الموسم، حدثت مشكلة كبيرة بسبب ذلك، وقرر اتحاد الكره انتقاله للأهلي، وحسم الأمر، وربما تكون تلك المشكلة قد أثرت نفسيًا على اللاعب، أو ربما شعر أنه لم يكن من المفروض أن يتسرع بالتوقيع لنادي واللعب لآخر، فقد تذبذب مستواه ولم يعد بعد لحالته في أنجولا حتى كتابة هذه السطور. لكن الأكيد أنه لاعب قوي يجيد استغلال الفرص في الملعب وفي الحياة، ولعله ما زال قادرًا على إحراز المزيد من الأهداف والبطولات التي تؤكد على وجوده داخل قائمة النجاح العربي.



صيد الفرص

«الخاسر يتخيل عقوبات الفشل والفائز يتخيل مكافئات النجاح»

هذا القول لروب جيلبرت يستحق منا الانتباه والتأمل، ولو منحنا أنفسنا برهة للتأمل في أحوال من نعرفهم من أشخاص أصابوا قدرًا من النجاح، أو من تتبعنا قصصهم من كتب التاريخ والتراجم، لظهر لنا جليًا أن الناجحين هم أشخاص فكروا في النجاح ومكافآته، أكثر من تفكيرهم في الفشل وسقطاته.

وربما كانت القدرة على تغيير اتجاه التفكير من الخوف من الفشل إلى الأمل في النجاح، هي فرصة لتكون هذه اللحظة نقطة تحول في حياتك. كم من فرصة أتتك ولم تنتهزها .. تركتها تفلت من يدك، تبتعد ..

وكم من نقطة تحول ما زالت في متناول يدك، وأنت تتكاسل عن اقتناصها، كلنا يعرف قيمة الفرصة عندما تذهب، ونحاول اقتناصها عندما تصبح بعيدة عن متناول اليد.

وكما يقول هادي المدرسي:

«فالفرص تأتي متنكرة، وتذهب ساخرة، وهذا السر وراء تضييعها من قبل الكثيرين»

فصاحب إرادة التحدي يلمح اللحظة المناسبة، وينقض عليها كما ينقض الطير على الحب، أما غيره فينتظرها لكي تأتي إلى حضنه،

ولربما لم ينتظرها، ونظر إلى إمكانياته جيدًا، وصنع منها فرصته.

وكي تستعد لفرصتك إليك بعض سماتها المعروفة، لتحددها:

- الفرصة تأتي ضبابية غير واضحة المعالم.
- الفرصة لا تبطئ فالزمن ليس في مصلحة من يريد اقتناصها.
- تأتي الفرصة متكافئة ومتساوية للجمع.
- الفرصة بعد أن تذهب لا تعود.

ولكي نستطيع صيد الفرص علينا:

١. الاستعداد المسبق:

فالخطوة الأولى لصيد الفرص هي التزود المسبق بأسباب اغتنام الفرص، فالناجحون والفاشلون يجدون معًا الفرصة، لكن الناجح يستعد لها فيصيدها.

٢. اقتناص اللحظة المواتية دون تأخير:

فالفرص لا تبالي بمن لا يبالي بها، وهي لا تتكرر، وهذا يعني أن نتصرف تجاهها وكأنها الفرصة الأخيرة، فإذا رأينا شبح الفرصة فعلينا أن نبادر إليها ولا ننتظر إلى أن تتحول إلى كتلة، فعندما تتراءى الفرصة فهذا مجال السرعة والانقضاض.

٣. استغلال الفرصة من دون وضع شروط لها:

تمتع ببعض المرونة، فالفرصة هي التي تفرض شروطها، وهذا يتطلب أن نقبل بواقع الفرص.

٤. التمسك بالفرصة بقوة:

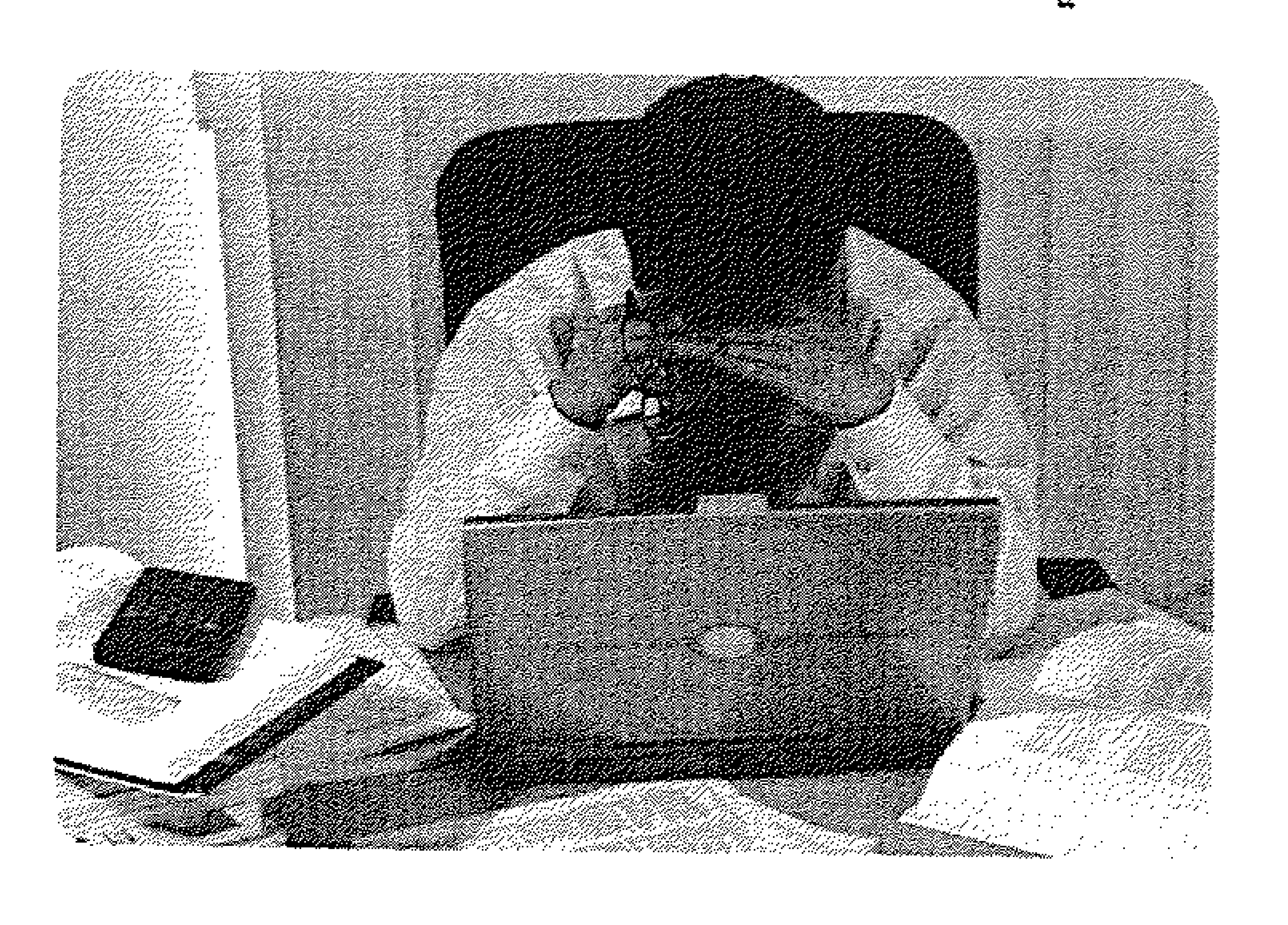
صدق نفسك، وآمن بحقك في حياة أفضل، ولا تجزع عندما تضحك لك الدنيا وتواتيك الفرصة المنتظرة، فالكثير يخشى النجاح إذا كان فجائيًا، فلا يبادرون إلى الفرصة.

تجنب الإرهاق

ومن يريد أن يستغل فرص الحياة عليه أن يكون مستعدًا، عليه أن ينمي من نفسه عقليًا، ونفسيًا، وبدنيًا كي لا يصاب بالإرهاق وقت أن تأتيه الفرصة.

ما هو الإرهاق؟

إذا حدث أن وجدت نفسك في موقف خطر - كالعبور أمام سيارة مسرعة؛ فسيتفاعل جسمك بالطريقة المثلى التي تضمن لك البقاء، إما بأن تتحرك بسرعة أكبر، أو ترجع إلى الوراء حيث الأمان، أو تفكر بسرعة في كيفية إخراج نفسك من هذا المأزق.



جسمك يتعرف على الإنذارفيفرز هرمونات الإرهاق كالأدرينالين والكورتيزول في مجرى دمك حيث يقوم الأدرينالين بإنتاج شحنة إضافية من القوة والطاقة لتستطيع مواجهة الموقف.

يعمل الأدرينالين على تسريع معدل دقات قلبك ومعدل تنفسك، ويرسل الدم مباشرة إلى أعضائك الحيوية ليكون أداؤها أفضل من أجل استجابة عضلية أسرع. كما أنه يساعد الدم على التخثر بسرعة ويسحبه بعيدًا عن بشرتك.

أما الكورتيزول فيتدفق عبر جسمك ليجعل الاستجابة للإرهاق مستجيبة طوال فترة إحساسك بالإرهاق. غير أنه إن كان عليك اختبار إفراز مستمر للأدرينالين والكورتيزول يوميًا، فسيكون هذا الإحساس متعبًا في نهاية المطاف، وتحس بالإجهاد والألم البدني.

أنواع الإرهاق

١. **عوامل الإرهاق البيئية:**

وهي كل العوامل التي توجد في المحيط المباشر للإنسان، والتي لها خاصية القدرة على إجهاد بنيته الجسمية.

٢. عوامل الإرهاق الفيزيولوجية:

وهي كل العوامل الموجودة في الجسم، والتي بإمكانها تسبيب الإرهاق. على سبيل المثال، تعمل التغيرات الهرمونية في جسم المرأة أثناء فترات الحمل وسن اليأس على إجهاد الجسم فيزيولوجيًا.

كما أن العادات السيئة المضرة بالصحة كالتدخين، الشرب المفرط

للكحول، أكل الطعام غير الصحي أو قلة الحركة تعرض الجسم للإرهاق البدني. في الإطار نفسه تدخل الأمراض البسيطة، أو علة خطيرة كأمراض القلب والسرطان. إضافة إلى ذلك، يُعَدُّ التعرض للإصابات كالكسور والالتواءات وانزلاق الفقرات من مسببات الإرهاق البدني.

إن انفعالاتنا العاطفية لا تسبب الألم، غير أنها تسبب الإرهاق البدني المرتبط بالألم. فالألم في حد ذاته ليس مرهقًا، إلا أن تفاعلنا معه هو المسبب للإرهاق. وعليه، فتعلم تقنيات إدارة الإرهاق لن تحُدَّ من الألم بالضرورة بقدر ما تمكن من صدِّ الإرهاق البدني المرتبط به.

وتمثل عبارة **فرانسيس إي ويلارد** معنى متجسدًا للابتعاد عن الإرهاق حينما يقول:

«الاعتدال هو عدم المغالاة في الأشياء الجيدة، والامتناع التام عن الأشياء الكريهة»

هذا ما يحدث في جسمك حين تحس بالإرهاق:

١. تقوم قشرة الدماغ بإرسال رسالة إنذار.

٢. يستجيب جهازك العصبي عبر تسريع معدل دقات قلبك ومعدل تنفسك وضغط دمك. كل هذه المعدلات تصير أعلى.

٣. تتشنج وتتوتر عضلاتك استعدادًا لرد الفعل. فيتدفق دمك بعيدًا عن أطرافك وجهازك الهضمي في اتجاه عضلاتك ودماغك، كما يتم تهيئ كميات سكر الدم للمواجهة.

١. تتقد حواسك، فيصير السمع والبصر والشم والذوق أفضل.

ومن أعراض الإرهاق غير المرغوب فيها، والمرتبطة مباشرة بارتفاع الأدرينالين في الجسم، نجد التالي:

- التعرق
- برود الأطراف
- الغثيان، التقيؤ، الإسهال
- تشنج العضلات
- جفاف الحلق
- الارتباك
- التوتر، القلق
- الانزعاج، نفاد الصبر
- الإحباط
- الهلع
- العدائية، العدوانية (العنف)

أما تأثيرات الإرهاق على المدى الطويل فمن الصعب تصحيحها:

- كالاكتئاب
- تزايد الشهية للأكل

- تغيرات الوزن
- الأمراض البسيطة المتكررة
- تزايد الآلام والأوجاع

فحاول أن تحافظ على نفسك، وألا تصل لهذه المرحلة، واستمع لنصيحة ميكي مارتل القائل:

«لو كنت أعلم أني سأعيش هذه الحياة المديدة، لكنت اعتنيت بنفسي أكثر»

إرهاق الدماغ:

تعرف مسبقًا أن الإرهاق يجعل قشرة الدماغ تبدأ عملية ينتج عنها إفراز مواد كيماوية تهيئ جسمك لمواجهة الخطر. في البدء، يكون تفكيرك صافيًا واستجابتك سريعة. إلا أنك حين تبلغ نقطة محددة من تحملك للإرهاق، يبدأ دماغك الدخول في حالة من القصور عن العمل بشكل سوي. تنسى أشياء، وتضيع أخرى، ولا تستطيع التركيز.

أوجاع البطن:

من أول الأشياء التي تحدث حين يكون الجسم في حالة استجابة للإرهاق تحول الدم من مجرى الجهاز الهضمي في اتجاه أكبر عضلاتك. العديد من الناس الذين يتعرضون للإرهاق والقلق والتوتر يحسون

بتشنجات في المعدة، الغثيان، التقيؤ أو الإسهال.

تم الربط بين الإرهاق المرحلي الطويل المدى أو الإرهاق المزمن والعديد من أمراض المعدة، من أعراض القولون العصبي حتى قرحة المعدة والإسهال المزمن.

صلة الإرهاق بالقلب والشرايين

يعتقد العلماء أن الإرهاق من أسباب الإصابة بضغط الدم العالي، وقد كان الناس لعقود من الزمن يحذرون المتوترين والعصبيين والقلقين أو المتشائمين بينهم من خطر التعرض لذبحة صدرية. والناس الذين لديهم قابلية أكبر للاعتقاد أن الأحداث حولهم تسبب الإرهاق يكون معدل الإصابة بأمراض القلب عندهم مرتفعًا.

يساعد الإرهاق أيضًا على تطور عادات صحية سيئة تؤدي بدورها إلى الإصابة بأمراض القلب. فالحمية ذات نسبة السكر والدسم العالية والقليلة الألياف (عارض الوجبات السريعة وغير الصحية) تسبب تراكم الدسم في الدم، مما ينتج عنه في النهاية انسداد الشرايين وجعل القلب عرضة للإصابة بالذبحة. وإذا أضفنا إلى هذا انعدام ممارسة الرياضة، فاحتمال خطر التعرض لأمراض القلب يصير مرتفعًا.

الإرهاق وعلاقته بجهاز مناعتك:

كيف يؤثر الإرهاق على فعالية جهازك المناعي؟ حين يختل توازن الجسم بسبب إفرازات هرمونات الكورتيزول المصاحبة للإرهاق على

فترات طويلة، وحالات عدم التوازن المرتبطة بها، تتأثر فعالية عمل جهاز المناعة.

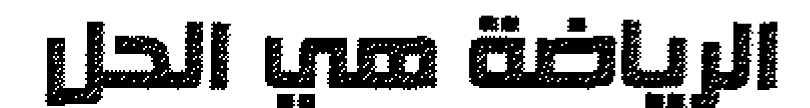
في ظروف مثالية، يستطيع جهاز المناعة مساعدة الجسم على الشفاء ذاتيًا. إلا أنه في الظروف المعاكسة، يعتقد البعض أن التأمل الموجَّه أو التفكير الداخلي المركَّز يساعدان العقل الباطن على إدراك ما يكبل الجهاز المناعي عن عمله من طرف الجسم للمساعدة على الشفاء.

تأثير الإرهاق على ذهنك:

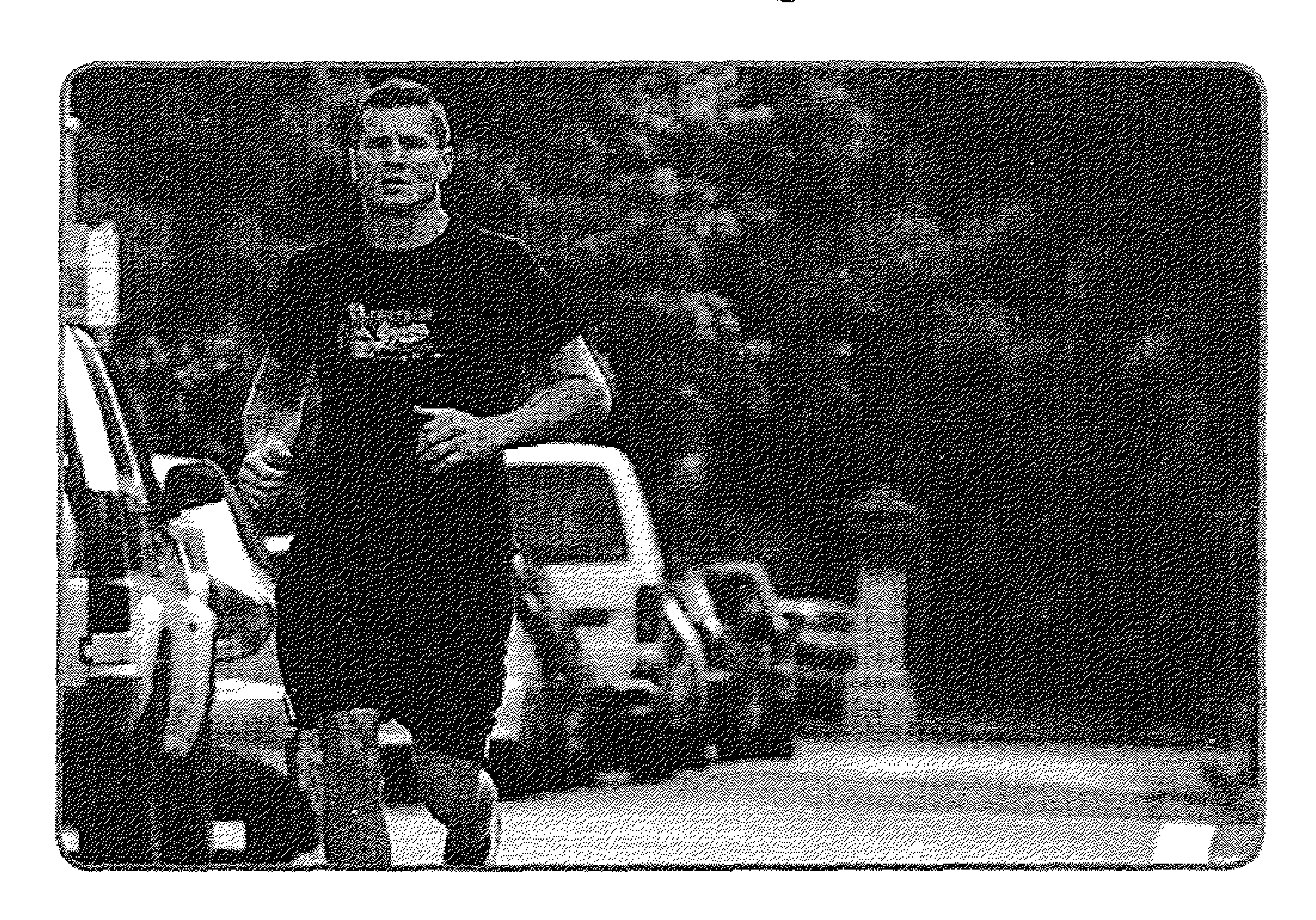
يكون الإرهاق نتيجة أو مسببًا لعدد من الحالات الذهنية والعاطفية. فالعمل بجهد، والدفع بذاتك إلى حدود طاقتها، أو العيش في حالة من التعاسة أو القلق كلها عوامل تعمل على إرهاقك. وكما هو الحال بالنسبة للإرهاق البدني، فالإرهاق الذهني يجعل الحياة صعبة، وكلما كانت الظروف شاقة، كلما أرهقتك أكثر. وهكذا تجد نفسك في حلقة أخرى مؤدية إلى الانحدار.

الإرهاق وعلاقته بروحك:

الإرهاق الروحي أكثر ضبابية وغموضًا، ولا يمكن قياسه بصفة مباشرة، غير أنه مرتبط بالإرهاق البدني والذهني. ما هو الإرهاق الروحي؟ إنه الإهمال المؤدي في نهاية المطاف إلى إضاعة حياتنا الروحية، ذلك الجزء منا الذي يأمل، يحب، يحلم، يخطط ويطمح إلى الأحسن من أجل ظروف أفضل للبشرية والحياة، والاهتمام بتحقيق الذات.



الرياضة هي الحل



الرياضة مفيدة للقلب والرشاقة. لكنها تكشف أيضًا عن مزايا أخرى. فالتأثيرات الإيجابية للرياضة في الجسم كثيرة وعديدة.

حاول أن تمارس الرياضة بانتظام لتكون في أفضل حال، ربما أتتك فرصة ندمت لضياعها لعدم جاهزيتك، وتذكر دائمًا عبارة عبد الوهاب مطاوع عندما قال:

«الحظ يطرق الأبواب.. لكن لابد من مضيف مستعد لاستقباله، وإلا فلن يتجاوز عتبة الباب»

إن صحتك وقوتك البدنية ستساعدك على أن تكون مضيفًا جيدًا.

لا شيء أفضل من الركض في الهواء الطلق أو السباحة أمتار طويلة متتالية أو ممارسة الأيروبيك للتخلص من التوتر والقلق المسيطرين عليك.

فأثناء ممارسة النشاط الجسدي، يطلق الدماغ هرمونات ذات مزايا مسكّنة ومهدئة.

كما أنّ الجهد الجسدي يخرج الأدرينالين (هرمون التوتر) بامتياز من الجسم. وأشارت دراسة أميركية إلى أنّ الأشخاص الرياضيين يفرزون مقدارًا من الأدرينالين أقل مما يفعل الأشخاص العاديين.

وأجرت دراسة أخرى مقارنة بين فوائد الرياضة وفوائد تناول مضادات الاكتئاب، وتبين أنّ النتيجة هي نفسها!

لمَ اللجوء إذًا إلى الأدوية والعقاقير فيما يمكن تخفيف التوتر ببعض النشاط الجسدي؟

تقوية العظام:

صحيح أن تأثيرات الرياضة في العظام غير ملحوظة بشكل مباشر، لكنها حقيقية وفي غاية الأهمية. نحن نعلم أنّ النشاط الجسدي يحفز تكوّن العظام عند الأطفال، ويساعد على الحيلولة دون ترقق العظام عند المرأة التي بلغت سن اليأس. وقد أثبتت دراسة حديثة أن ممارسة الرياضة بشكل منتظم تستطيع الحيلولة دون خسارة الكتلة العظمية في الفقرات، وعلى مستوى عظم الفخذ. فالرياضة التي يمارسها الشخص وهو واقف، والرياضة التي تفرض ضغطًا على الهيكل العظمي (تمارين تقوية العضلات أو الرياضة البدنية...) تحفز الخلايا التي تنتج العظام وترممها. كما أشارت الدراسات إلى أنّ النساء اللواتي يمشين أربع ساعات على الأقل في الأسبوع أصبحن أقل عرضة لهشاشة العظام بنسبة ٤٠ في

المئة مقارنة مع النساء اللواتي لا يمشين أكثر من ساعة واحدة أسبوعيًا. لذا، يوصي أطباء العظام بممارسة المشي السريع لمدة ٤٥ إلى ٦٠ دقيقة، ثلاث مرات في الأسبوع. وإذا كان جسمك قادرًا على التحمل، يستحسن ممارسة المشي السريع مع حمل بضعة كيلوجرامات على الظهر لتحسين التأثيرات.

تنشيط الدماغ:

أثبتت الدراسات أنّ الاستمرار في ممارسة الرياضة أو العودة إليها بعد انقطاع عند الأشخاص المتقدمين في السن هو أفضل طريقة لإبطاء تقهقر القدرات التعليمية. ولعل الرياضة التي تحسن القدرة على التحمل هي الأفضل في هذا المجال. فالنشاط الجسدي يحسّن تعلم المهارات الجديدة ويتيح الحفاظ على تفاعل أفضل تجاه الأوضاع المفاجئة.

إن ممارسة الرياضة لفترة طويلة بشكل يومي أو شبه يومي ستجعلك مثل برنارد إم باريتش صاحب مقولة:

«الشيخوخة بالنسبة لي هي دائمًا ما بعد عمري الحالي بخمس عشرة سنة»

الرياضة تطرد الاكتئاب:

أثبتت الدراسات والتجارب الميدانية أنّ النشاط الجسدي قادر فعلاً على تخفيف مستوى الاكتئاب. فالرياضة تزيد تدفق الدم في كل الجسم،

وخصوصًا في الدماغ، مما يحسن العمل العصبي الكيميائي لمساحات الدماغ المسؤولة عن المـزاج أو الذاكرة أو الانتباه. كما تحفز الرياضة وظائف الدماغ، مثل الذاكرة القصيرة الأمد، ومدة التفاعل... لذا، يعتبر النشاط الجسدي وقاية جيِّدة من تقهقر الوظائف الإدراكية بسبب التقدم في العمر أو إثر التعرض لحادث وعائي دماغي. أما أنواع الرياضة التي يوصى بها لتخفيف الاكتئاب فهي المشي، والرقص، والتنس، وتمارين تقوية العضلات... لمدة ثلاثين دقيقة، ثلاث إلى خمس مرات أسبوعيًا. ويمكن ملاحظة النتائج بدءًا من الأسبوع الثامن.

تحسين التنفس:

على عكس ما يعتقد البعض، لا شيء أفضل من الرياضة لمعالجة ضيق النفس، خصوصًا عند المدخنين أو المصابين بداء الربو أو التهاب القصبات أو الشعب الهوائية. فالنشاط الجسدي يزيد قدرة الرئتين على توفير الأوكسجين للدم، ويحسن قدرة العضلات على استعمال الأوكسجين. حاول ممارسة أي نوع من النشاط الجسدي بشكل يومي ومنتظم (الركوب على الدراجة الهوائية، السباحة، كرة القدم...)، شرط أن تتناسب الرياضة معك.

مقاومة الأمراض:

يساعد النشاط الجسدي على تخفيف خطر ظهور العديد من الأمراض الخطيرة، مثل السرطان وداء السكري والأمراض القلبية الوعائية، شرط ترافق هذا النشاط مع أسلوب عيش صحي ونوعية حياة جيِّدة. فالرياضة

تفرض نشاطًا ميكانيكيًا على القلب (تجعله أكثر قدرة على المقاومة) والشرايين (تجعلها أكثر قوة). كما تؤثر الرياضة في تنظيم مستوى السكر في الدم وإزالة الدهون السيِّئة من الشرايين. وبما أنّ الرياضة تساعد على إزالة التوتر، يمكن القول: إنّها تساعد على الحيلولة دون الكثير من الأمراض لأنّ التوتر هو أساس ٨٠ في المئة من الأمراض. وأشارت الدراسات إلى أنّ الممارسة المنتظمة للنشاط الجسدي تخفض الوفيات بنسبة ٣٠ بالمئة وتزيد أمد العمر الافتراضي بنسبة سنة أو سنتين. ولابدّ أن يترافق النشاط الجسدي مع وزن جسم مثالي وأسلوب عيش صحي وصحة بدنية سليمة.

أليس لكم عيون؟

كان هناك رجل يسكن في بيت قديم سقفه قد تشقق، وعند هطول الأمطار يتسرب الماء عبر الشقوق ويتساقط داخل المنزل والأثاث يسبح في بركة من المياه وعندما رأى الجيران الخراب الذي حل ببيت هذا الرجل استغربوا من وقوفه ساكنًا بينما الماء يغرق بيته، فسألوه: لماذا لا تصلح السقف؟ فأجابهم في عصبية:

«أليس لكم عيون؟ كيف أصلحه والمطر يهطل بشدة؟»

ولم يقتنع الجيران بكلامه كثير إلا أنهم قالوا لأنفسهم:

«ربما كان على حق، ومن الجائز أن يكون إصلاح السقف وسط الأمطار صعبًا»، وبعد أن توقفت السيول انتظروا أن يتحرك ليصلح سقفه، ولكنه لم يفعل، فعاد إليهم فضولهم وكرروا تساؤلهم، فأجابهم الرجل وعلى

وجهه ابتسامة ساخرة:

«أليس لكم عيون ترون بها أن المطر قد توقف؟ فلماذا أصلحه؟»

ومرة أخرى أعترف بكل أسف بأن كلام هذا الرجل يعكس أحوالنا في أوقات كثيرة، فمثلا لو ضاقت علينا الظروف المادية يومًا لقلنا:

«بمجرد أن تمر هذه الأزمة سنجد ونجتهد في زيادة دخلنا وسوف نقتصد في نفقاتنا» وبعد أن يسترها الله معنا وتمر الأزمة لا نفعل شيئًا!!

وإن طلب منا أحدهم تنفيذ وعدنا لأجبنا ساخرين **«لقد مرت الأزمة وانتهت، فلماذا نحرم أنفسنا أو نجهدها بعمل إضافي»**.

وهكذا تجدنا لا نقوم بأي خطوة مفيدة بحجة الظروف الصعبة وإذا تحسنت هذه الظروف قلنا **«ما الداعي للتحرك»**.

الظمآن يجب عليه البحث عن الماء

وأنا أسألك سؤالاً أتمنى أن تجيب عنه بصراحة: أيهما أكثر إلحاحًا عليك لتتغير: أن تكون ظروفك صعبة وقاسية أم تكون طيبة ومريحة؟

أعتقد أن أي عاقل يعرف أنه لو كان يشعر بالارتواء فهو لن يبحث عن الماء، أما لو اشتد به العطش لدرجة جفاف حلقه، فمن الطبيعي أن يسعى بشغف وعزيمة ليجد الماء ويتجرعه تجرعًا فلا تنتظر تحسن الظروف بل اسع أنت لتحسينها واعمل بنصيحة (برنارد شو) القائلة:

«يلوم الناس ظروفهم على ما هم فيه من حال، ولكني لا أؤمن بالظروف فالناجحون في هذه الدنيا

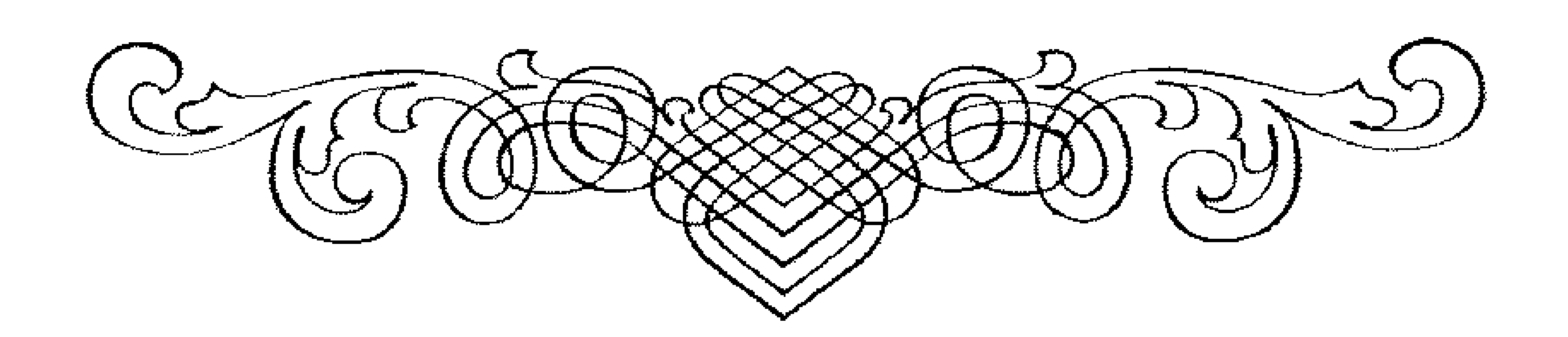
أناس بحثوا عن الظروف التي يريدونها، فلما لم يجدوها صنعوها بأنفسهم»

وأنت يا أخي واحد من هؤلاء الناجحين، إن لم تكن منهم حتى الآن، فأنت تسعى لتكون منهم. وهذا ما سيحدث بإذن الله عما قريب.

إننا نطمع في أن نعيش حياة مستقرة هادئة، وكأنها الجنة، ومن بعدها سنفعل كل ما نحلم به، ولكننا في الحقيقة نحيا في دنيا، ومن سنن الحياة الدنيوية التعب والكدر والاجتهاد لتغيير الظروف، وإلا بقي الحال على ما هو عليه أو ازداد سوءًا.

نتيجة

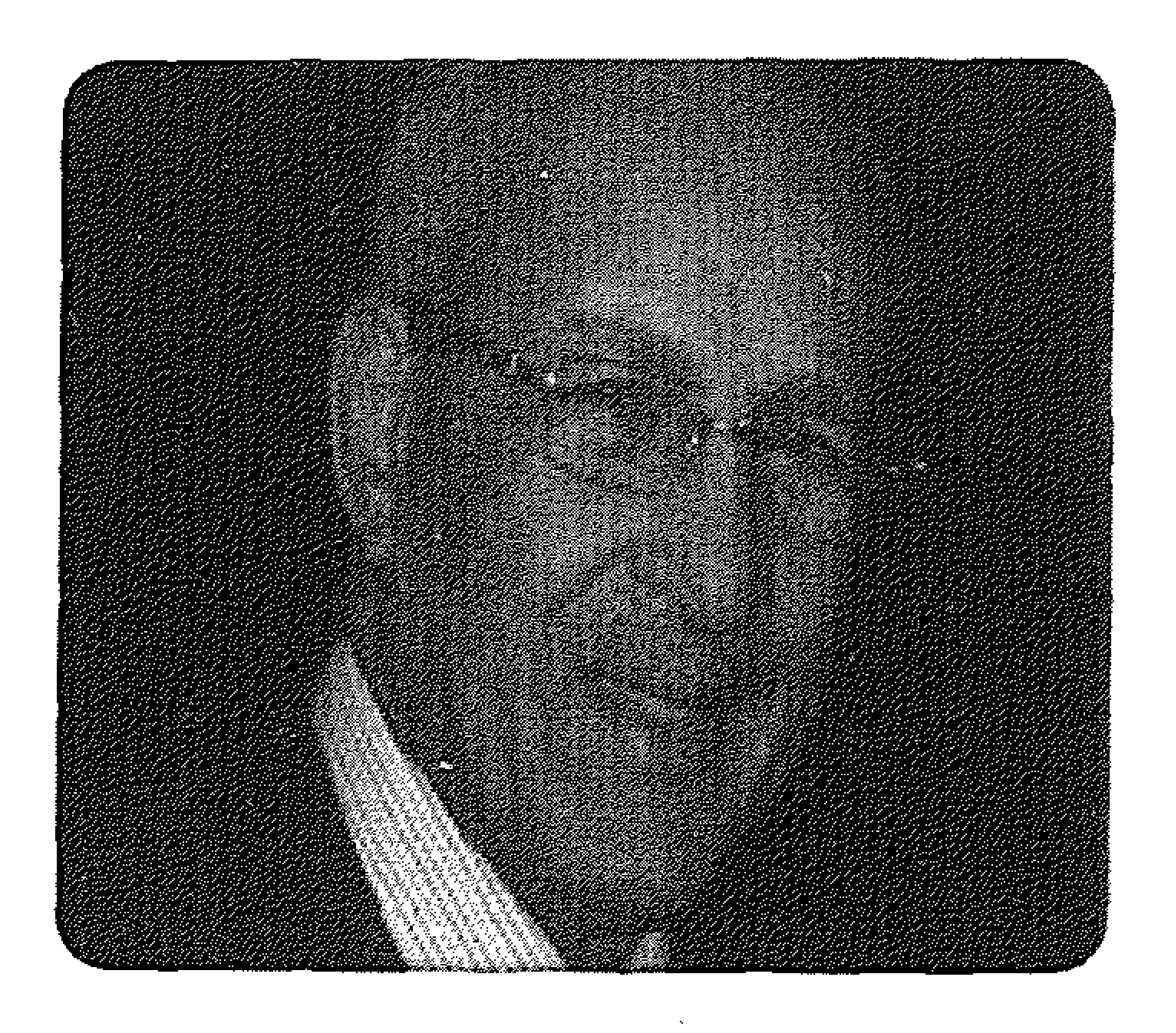
إن الحركة اليومية وضغوط الحياة السريعة تعرضك دائمًا للإصابة بالإرهاق، وممارسة الرياضة بانتظام خير معين لتواصل رحلة الحياة، وتقدم أفضل ما لديك.



٣- قادرون على تحمل المسؤولية

«مصاعب الحياة تتماشى مع همم الرجال علوًا وهبوطًا»

محمد الغزالي



في المغرب وخلال فترة الستينيات وتحديدًا في القنيطرة، وجد الشاب ميلود الشعبي، الطامح في دخول سباق الأعمال الخاصة الجو العام في دنيا المال والصناعة ملبدًا بالغيوم!!

فالأعمال الكبرى - وربما حتى الصغرى - في المغرب محتكرة من قبل الفرنسيين، وبعض التجار اليهود.

ولا يستثنى من ذلك سوى بعض الأشخاص المنحدرين من أسر عريقة لها كيانها في المغرب، لكن الشاب المحافظ قرر أن يتحمل المسؤولية، ويفرض وجوده وسط هؤلاء المنافسين الأشداء، واتجه نحو صناعة السيراميك.

وبعد أن تواجد بالفعل داخل السوق، تحرك نحو خطوة أخرى لتأكيد هذا الوجود، وسعى للحصول على قطعة من مجموعة "دولبو ديماتيت" لصناعة وتوزيع تجهيزات الري الزراعي ومواد البناء.

معركة مبكرة وانتصار

كان الشعبي يمتلك المال، ولا تنقصه الخبرة لبلوغ تلك المكانة.

ولكن سدنة الاستعمار كان لهم رأي آخر..

فعائلة "دولبو" الفرنسية التي تسيطر على رأسمال المجموعة لم ترض عن وجوده داخل المجموعة كمساهم في رأسمالها. وهنا عرف الشعبي أن المنافسين ليسوا أشداء فقط، فقد يكونون في بعض الأحيان غلاظ القلوب والعقول، ويصممون على الوقوف بكل قوة في وجه أي متطلع للنجاح.

وعرف أيضًا أن عليه أن يتحمل المسؤولية ليعيد للمواطن المغربي مكانته داخل دنيا الصناعة والأعمال.

إن تحمله مسؤولية رفع راية الصناعة الوطنية زاده حماسة وشجاعة، وقرر الاستمرار..

بل وإعلان الحرب عليهم..فقد أسس شركة منافسة للمجموعة الرافضة!

وحمي وطيس المعركة بينهما..

ولكنه كان الأقوى

وبعد سنوات طويلة من الصراع، رفع أصحاب مجموعة دولبو الراية البيضاء، واضطروا إلى بيعها.

أتعرف من كان المشتري؟

نعم.. لقد كان الشعبي نفسه.

كانت هذه العملية خير إعلان عن وجود رجل أعمال قوي، فأصبح الطريق بعدها أقل صعوبة. وقام بتأسيس مجموعة كبرى هي يينا هولدينج، يعني نصف الاسم الأول باللغة الإمازيجية (أمي).

وكان يملك من الجرأة والقدرة على المبادرة ليقدم المزيد من الشركات والمصانع، ومع بداية التسعينيات راح يتوسع أكثر، وأنشأ العديد من الشركات مثل:

شركة "جي بي إس" للكارتون..

والشركة الوطنية للبتروكيماويات..

ثم شركة إليكترا للمكونات الكهربائية..

ومن بعدها سلسلة متاجر أسواق السلام..

أعقبتها سلسلة فنادق رياض موغادور..

مارس الشعور بالمسؤولية:

- أهم شيء في الشعور بالمسؤولية تحديد ماذا تريد، وإلى أين تذهب.
- فكر كيف تستفيد من حياتك القصيرة.
- أهم واحد في الحياة هو الإنسان نفسه ثم أهله.
- لكي تنجح يجب أن تعرف أن حياتك بيدك، وتبادر بتغيير وضعك، وتخطط لإزالة العوائق.

- أكثر الناس يلقون اللوم على غيرهم، وهذا واحد من أسباب الفشل.
- لا حقيقة للنظرية الحتمية: أنا كذا لأن أهلي كانوا كذا (الوراثة) - عصبي - متسرع...
- لا حقيقة لنظرية النشأة: شيء حصل وأنا صغير؛ حادث - توجيه الأسرة...
- لا حقيقة لنظرية التأثير البيئي: أنا كذا لأن المسؤول لا يقدر والدولة لا تقدر.
- لماذا لا تكون مبدعًا؟ لا أحد يقدر الإبداع.
- إذا أنت غير راضٍ عن نفسك لا تبرر التقصير على مؤثرات خارجية، واستخدم ما هو بيدك.
- العصبي يمكن أن يغير من عصبيته، فهو المسؤول عن حياته.
- رد الفعل لأي تصرف بيد الإنسان نفسه.
- الناجح هو الذي يبحث عن حل ولا يستسلم للمشكلة.
- شعور الإنسان قد لا يكون بيده، ولكن سلوكه بيده.
- الناجح يفكر بالشيء الذي بيده، والفاشل يفكر بالذي بيد غيره.
- وضعك الحالي لا يتغير إلا إذا فعلت شيئًا.
- التدخل الإلهي لا يأتي إلا بعد المبادرة البشرية (والذين اهتدوا زادهم هدى).
- يوجد فرق بين القدرة والممارسة.

عمرك مسؤولية محسوبة عليك:

من أراد أن يتحمل مسؤولية حياته، ويعوض ما فاته عليه أن يعمل بنصيحة بي سي فوربس القائل:

«إذا كنت باستمرار تبذل قصارى جهدك فلن يحدث أسوأ ما نخشاه»

وينصحك طارق سويدان أن تسأل نفسك سؤالاً افتراضيًا:

لو لم يبق من عمري سوى عام، ماذا سأنجز فيه؟

هذا السؤال يكشف لك حقيقة ما تريد، حقيقة أولوياتك، طبعًا يوجد أشياء قد تحتاج إلى أكثر من عام.

ما هي الأشياء التي يمكن أن أبدأ بها، وأحاول أن أنجز أكبر قدر منها خلال العام، هذا السؤال يجبر الإنسان أن يجيب على نفسه، ويحدد لنفسه ما هي أولوياته.

إنه سؤال صعب، لكن لو تأمل الإنسان سيستفيد استفادة غير عادية من هذا السؤال.

وبعد أن أحضرت ورقة وقلمًا، وأجبت عن هذا السؤال، أعتقد أنك تبحث عن الخطوة التالية، تلك الخطوة التي ستحول ما كتبته على الورق إلى أفعال حقيقية.

أتريد أن تعرف هذه الخطوة؟

دعني أدلك عليها.

الخطوة الفاصلة

هي تلك الخطوة التي تتحرك فيها لتحويل طموحاتك الكبيرة وآمالك العريضة إلى واقع ملموس، فمنذ متى كانت الأحلام وحدها كافية لتغيير موقعنا في خريطة الحياة.

وأظنك لا تثق كثيرًا بأولئك الأشخاص الذين يرددون دائمًا أنهم سيفعلون، ويفعلون...، وتمر الأيام ولم يفعلوا أي شيء يذكر.

ثم يجلسون ليلوموا هذا المجتمع الظالم الذي لم يتركهم يجنوا ثمار أمانيهم، وكأن الزارع عليه أن يكتفي بمسك البذرة ووضعها تحت وسادته، ثم النوم والحلم بتحول تلك البذرة إلى ثمرة ناضجة لذيذة الطعم، تدر عليه الأموال الطائلة، وعندما يصحو من النوم، يتظاهر بأنه قد فوجئ بأن الأحوال ما زالت على ما هي عليه.

هي الخطوة التي تجعل الآخرين يشعرون بمقدار حبك لهم، ومن ثم يبادلونك حبك بحب، فكيف يشعر من إلى جوارك في البيت أو العمل أو الكلية بمقدار ما تحمله له من مشاعر طيبة دون أن يرى ذلك واضحًا جليًا في أفعال لا تقبل الشك.

فالآخرين ليست معهم أجهزة للكشف عن المشاعر عن بعد، ولم يصبحوا بعد من أهل الطريقة ليطلعوا على ما في قلبك دون أن تظهره.

وقل لي بالله عليك: كيف تحب شخصًا يقف صامتًا، لا يقف إلى

جوارك وقت الحاجة، ويكتفي فقط بنواياه الطيبة تجاهك، ولا يبادر بمد يد العون كلما رأى أنك تستحقها؟

الخطوة الأهم

فالذهب على لمعانه قد يطفئه وجود بعض الأتربة والغبار، ويحتاج إلى لمسة خفيفة لإزالتها للتمتع ببريقه.

فعد يا صديقي إلى الطريق، وتذكر تلك الخطوة المنسية لتربط بها بين أحلامك العريضة وواقعك الملموس.

فبتلك الخطوة تتبدل الأماكن..

ومعها يعلو من أراد العلو..

وبدونها يهوي آخرون ولو أرادوا غير ذلك..

فهل تذكرت الخطوة التي عليك القيام بها الآن.

نعم، إنها العمل الجاد المتواصل، واستثمار نبضات العمر المتلاحقة، فلتحمل مسؤولية حياتك، عليك أن تعمل بشكل مختلف لتسطر نجاحك وسط المصريين والعرب الموجودين على القمة، وتشد من أزرك لتواجه مصاعب الحياة، فكما يقول الشيخ محمد الغزالي:

«مصاعب الحياة تتماشى مع همم الرجال علوًا وهبوطًا»

أنت صاحب القرار

إن السعادة تكمن في أن تكون ذاتك، أن تصنع قراراتك بنفسك، أن تعمل ما تريد لأنك تريده، أن تعيش حياتك مستمتعًا بكل لحظة فيها.

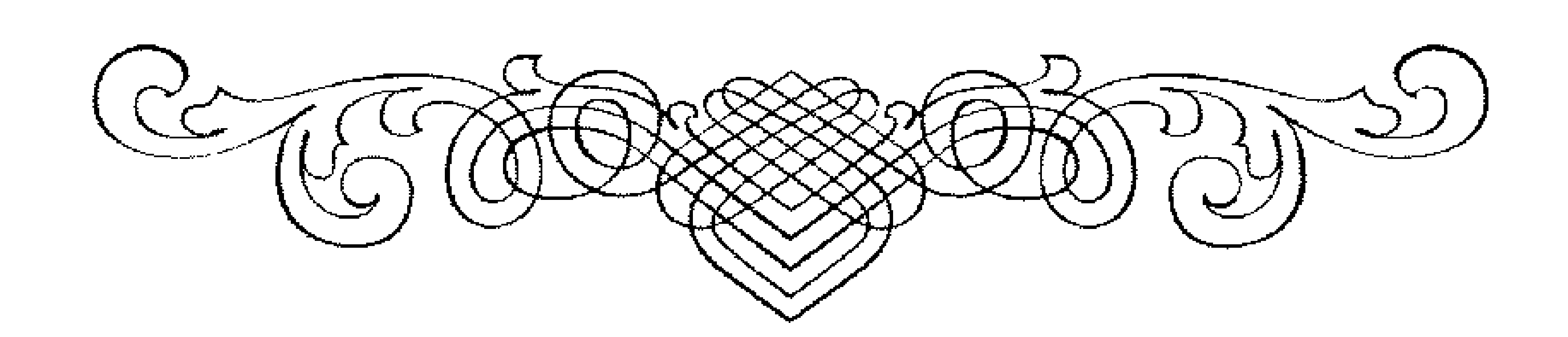
إنك في الواقع تعيش حياة غير سعيدة عندما لا تحيا حياتك على سجيتها، حيث ينتابك إحساس بأن حياتك لا غاية منها، ولا معنى لها، وأن

معناها الحقيقي يفقد مضمونه عندما تتفقده من قرب وبدقة.

إنه لمن المفترض - ضمنًا- أن حياتك قد خلقت كي تكون لك.

إن حياتك قد وهبت لك كي تخلق لها معناها. وإن لم تسر حياتك على النحو الذي ترغبه، فلا تلوم إلا نفسك. فلا أحد مدين لك بأي شيء. إنك الشخص الوحيد الذي يستطيع إحداث اختلاف في حياتك له من القوة ما يبقيه راسخًا، لأن الدعم الضئيل الذي قد تتلقاه من هنا أو هناك لا يعني شيئًا ما لم تكن ملتزمًا بأن تقطع كامل الطريق بمفردك مهما واجهت من مصاعب.

إن أيًا من العهود التي يقطعها لك الآخرون على أنفسهم ليس لها من القوة ما يمكنها من إحداث ذلك الاختلاف الدائم. إن الخيانة والاستسلام -على الرغم من شدة آثارهما - ليس لديهما القدرة على تقييد مسيرة تطورك أو إعاقة نجاحك ما لم تكن أنت الذي يختلق الأعذار كي تفشل هذا الفشل الذريع.



معك مفتاح حياتك

إن لديك القدرة أن تتغلب على كل العوائق تقريبًا لو استطعت أن تواجه الحياة بشكل مباشر. وأنت كإنسان يريد أن يحيا حياة هانئة سيتحتم عليك أن تجتاز الكثير من مثل هذه العوائق طوال الوقت.

إن أول شيء يلزمك التغلب عليه هو ذلك الاعتقاد السخيف بأن هنالك من سيدخل حياتك كي يحدث لك كل التغييرات اللازمة.

لا تعتمد على أي شخص قد يأتي لينقذك، ويمنحك الدفعة الكبرى لكي تنطلق، ويهزم أعداءك، ويناصرك، ويمنحك الدعم اللازم لك، ويدرك قيمتك، ويفتح لك أبواب الحياة.

إنك الشخص الوحيد الذي يمكنه أن يلعب دور المنقذ الذي سوف يحرر حياتك من قيودها، وإلا فسوف تظل حياتك معطلة، فأنت من تملك مفتاح حياتك، ولن يحاول أحد استعماله غيرك، فكفاك انتظارًا.

تحلَّ بالشجاعة لاستخدام المفتاح:

- ألم يئن الأوان لتستخدم المفتاح؟

- ألا تستحق أن تحصل على ما تريد؟
- لذا، انظر إلى الأشياء التعيسة في حياتك، سترى أنها عبارة عن سجل لعدد المرات التي فشلت فيها أن تكون ذاتك.
- إن تعاستك لا تعدو أن تكون سوى ناقوسٍ يدق لك كي تتذكر أن هناك ما ينبغي أن تفعله كي تسترد سعادتك.
- ولكي تفعل ذلك يلزمك أن تتحلى بالشجاعة والجرأة لتتحمل تلك المسؤولية لتسير على نهج تشرشل عندما أخبرنا:

«الشجاعة هي أرفع الصفات الإنسانية مقامًا، لأنها الصفة التي تضمن تحقق كل الصفات الأخرى»

- إنك الشخص الذي يفترض أن يفعل شيئًا حيال ذلك.
- إن تحمل المسؤولية يتطلب منك أن تخوض بعض المخاطر التي تكون صغيرة، ولكنها هامة في ذات الوقت.
- إنك في حاجة لأن تجعل الآخرين يقدرونك حق قدرك. تجنب المناورات والمجادلات التي لا هدف لها، والمواجهات غير الضرورية.
- إنك في حاجة لأن تتفوه بالحقيقة وتصحح أكاذيبك.
- إنك في حاجة للتوقف عن تمثيل دور الضحية حتى يمكنك الاستمتاع بنجاحك دون شعور بالذنب.
- لكي تجد السعادة، فأنت بحاجة لأن تكون ذاتك، لا أن تتظاهر بما ليس فيك.

لا أحد كامل

إن أي شخص يعرفك يعرف أنك غير كامل.

في الحقيقة، لا يوجد شخص مثالي.

إن الأطفال فقط هم من يرون الناس كاملين. ربما كنت تعتقد أن أبويك كاملان حتى تقنع نفسك أن باستطاعتهما إنقاذك من أي خطر.

إنه اكتشاف مؤلم أن تعرف أن أبويك ما هما إلا مجرد بشر.

ربما راودتك رغبة في أن تكون كاملاً حتى تحظى بحب أبويك. إن من المعروف - على الرغم من أنه قد يكون من الصعب التسليم به - أن حب أبويك لم يكن كافيًا ليجعلك تشعر أنك محبوب لذاتك كما هي الآن. ربما ساورك شعور بأنك ما لم تكن كاملاً سينصرف البعض عن حبك تاركينك وحيدًا.

إن الخوف الكامن داخل كل فرد، هو خوفه ألا يكون كاملاً، وخوفه ألا يكون محبوبًا.

ما أنت فاعل حيال ذلك؟

إن الخوف قاتل يتلذذ بتعذيب ضحاياه، فلا تجعله يظفر بك، واسمع لتحذير ستيف شاندلر القائل:

«إن الخوف يقتل أكثر مما يقتل الموت، فالموت يقتلنا مرة واحدة، وعادة ما لا نحس بها، أما الخوف فيقتلنا المرة تلو المرة برفق أحيانًا، وبوحشية أحيانًا أخرى،

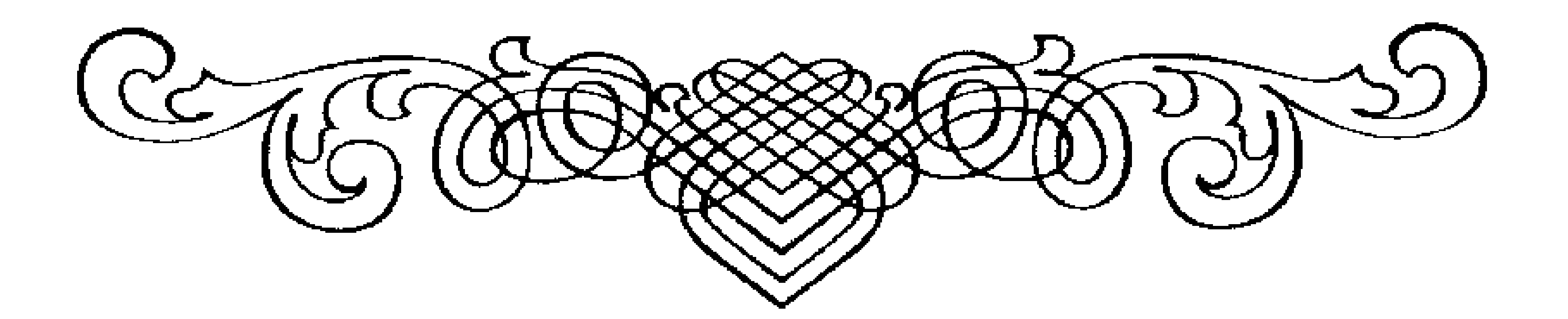
وإذا ظللنا نحاول الهرب من مخاوفنا، فسوف تطاردنا كالكلب الذي يصر على مطاردة فريسته، وأسوأ ما يمكن أن نفعله حيال هذا أن نغمض أعيننا متظاهرين بعدم وجود المخاوف»

إنك لن تصل إلى حد الكمال أبدًا، لا أحد ممن كنت تعتقد أنهم كاملون كان كذلك أبدًا.

تخلّ عن فكرة أن تكوم كاملاً.

ربما يكون من الأفضل لك أن تحب نفسك جملة وتفصيلاً.

إن اعترافك بقصورك يجعلك محبوبًا.



تحمل تبعات اختياراتك

يقول دينيس ويتلي:

«أمامك اختياران في الحياة: أن تقبل الظروف كما هي، أو أن تقبل مسؤولية تغيير هذه الظروف»

إن أصحاب المسؤولية في الحياة عرفوا أمرًا مهمًا كان فارقًا في وصولهم إلى النجاح، ولو سألتهم عن نصيحة لتكمل المشوار، وتلحق بهم لقالوا لك:

تحمل تبعة اختياراتك في حياتك. إنك بذلك لن تكون مدينًا لأي شخص بأي شيء على الإطلاق.

لن تكون عرضة للخوف من أن تُخيّب ظن الآخرين. إن آمال وتوقعات الآخرين تكون ملكًا لهم فقط، وليست التزامات عليك الوفاء بها.

إنك تستطيع أن تتخذ قراراتك بنفسك: إلى أين تذهب؟

ماذا يجب أن تفعل؟

أين تستطيع أن تستقر؟

متى تغادر المكان؟ إلى متى تظل في المنزل؟

إنك تستطيع أن تقول "لا" دون شعور بالذنب.

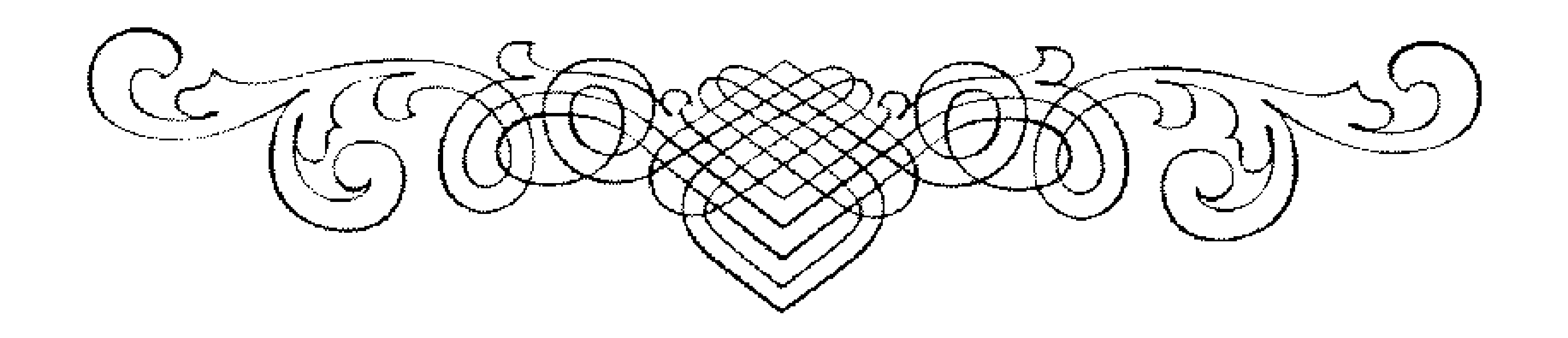
أو تقول "نعم" دون إحساس بالأنانية.

وإذا لم تكن تستطيع تحمل تبعة الأشياء التي تريد عملها بدون

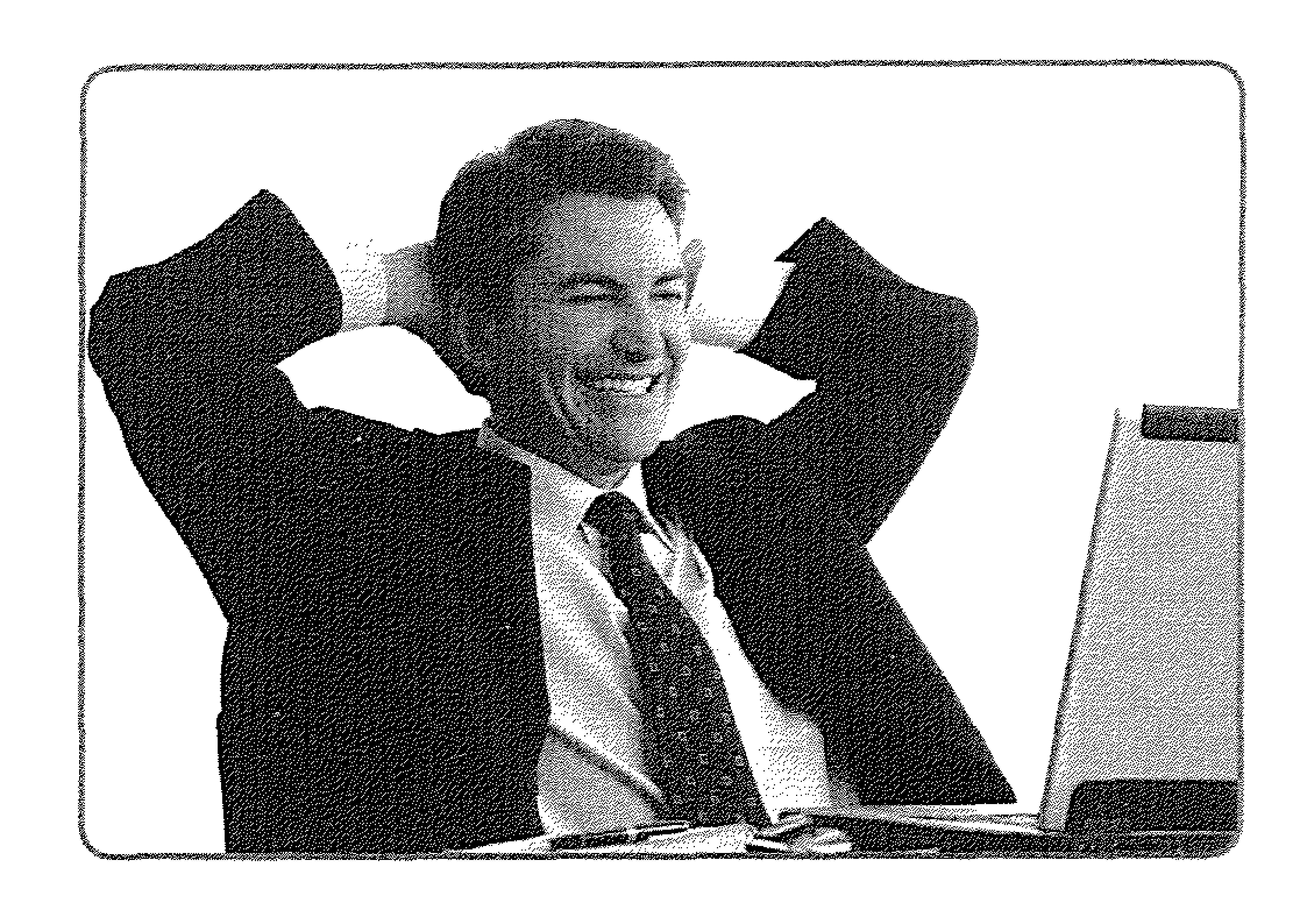
مساعدة شخص آخر، فاجعل من ذلك علامة تعمل على تذكيرك بالحدود التي يجب الوقوف عندها وتشجيعك على توسيع آفاقك. إن الواقعية هي أفضل إلهام للإبداع.

عندما تتحمل المسؤولية ستكون بالقوة التي تجعلك لا تنتظر الآخرين ليشكلوا حياتك، أو يمنوا عليك ليساعدوك، بل ستكون أنت صاحب اليد العليا، وستقدم للآخرين ما يحتاجونه، مما يعطيك المزيد من الثقة والقوة، وستشرق الشمس من فوقك وفوقهم حسب قول جيمس إم باري حين قال:

«من يجعل الشمس تشرق في حياة الآخرين لا يقدر أن يحجبها عن نفسه»



الثقة بالنفس



تعال لننسى الآخرين مؤقتًا، ونفكر في أنفسنا، في ضعف ثقتنا بأنفسنا التي تعوقنا عن النجاح. ونحن نتذكر عبارة ستيوارث بي جونسون:

«مهمتنا في الحياة ليست التفوق على الآخرين، ولكن التفوق على أنفسنا»

- أنت تتساءل: لماذا أفقد ثقتي بنفسي؟
- هل ذلك بسبب تعرضي لحادثة وأنا صغير كالإحراج أو الاستهزاء بقدراتي ومقارنتي بالآخرين؟
- هل السبب أنني فشلت في أداء شيء ما كالدراسة مثلاً؟
- أو أن أحد المدرسين أو رؤسائي في العمل قد وجه لي انتقادًا

بشكل جارح أمام زملائي؟

- هل للأقارب أو الأصدقاء دور في زيادة إحساسي بالألم؟

كن صريحًا مع نفسك.. ولا تحاول تحميل الآخرين أخطاءك، وذلك لكي تصل إلى الجذور الحقيقية للمشكلة لتستطيع حلها، حاول ترتيب أفكارك، استخدم ورقة وقلمًا واكتب كل الأشياء التي تعتقد أنها ساهمت في خلق مشكلة عدم الثقة لديك. تعرف على الأسباب الرئيسية والفرعية التي أدت إلى تفاقم المشكلة.

الاضطهاد لن يفيدك:

بعد أن توصلت إلى مصدر المشكلة.. ابدأ في البحث عن حل.. بمجرد تحديدك للمشكلة تبدأ الحلول في الظهور... اجلس في مكان هادئ وتحاور مع نفسك، حاول ترتيب أفكارك... ما الذي يجعلني أسيطر على مخاوفي وأستعيد ثقتي بنفسي؟ إذا كان الأقارب أو الأصدقاء مثلاً طرفًا أو عاملاً رئيسيًا في فقدانك لثقتك.. حاول أن توقف إحساسك بالاضطهاد؛ ليس لأنه توقف، بل لأنه لا يفيدك في الوقت الحاضر، بل يسهم في هدم ثقتك ويوقف قدرتك للمبادرة بالتخلص من عدم الثقة.

أقنع نفسك وردد:

من حقي أن أحصل على ثقة عالية بنفسي وبقدراتي.

من حقي أن أتخلص من هذا الجانب السلبي في حياتي.

الاعتقاد سيد الثقة بالنفس :

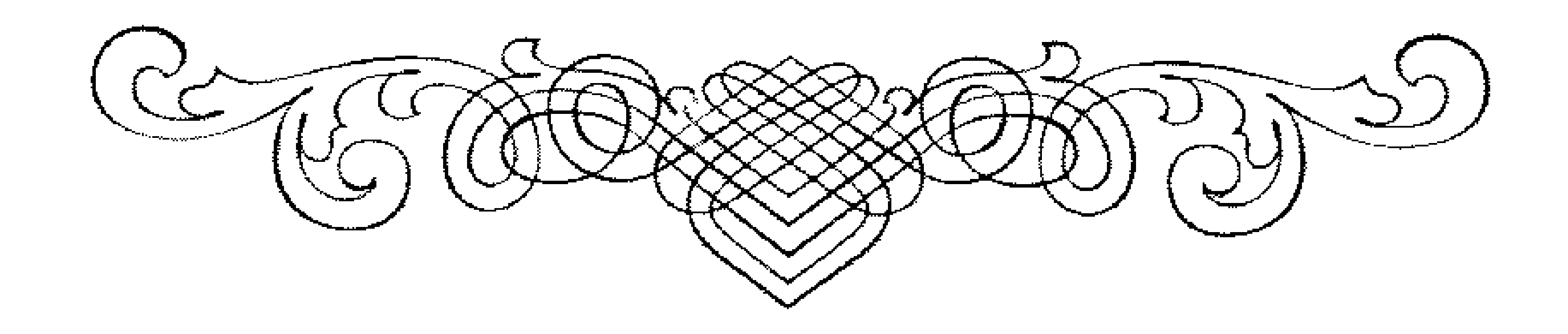
في البداية احرص على أن لا تتفوه بكلمات يمكن أن تدمر ثقتك بنفسك.. فالثقة بالنفس فكرة تولدها في دماغك وتتجاوب معها، أي أنك تخلق الفكرة سلبية كانت أم إيجابية وتغيرها وتشكلها وتسيرها حسب اعتقاداتك عن نفسك، لذلك تبنَّ عبارات وأفكارًا تشحنك بالثقة. انظر إلى نفسك كشخص ناجح وواثق، واستمع إلى حديث نفسك جيدًا، واحذف الكلمات المحملة بالإحباط.

إن ارتفاع روحك المعنوية مسؤوليتك وحدك، لذلك حاول دائمًا إسعاد نفسك.. اعتبر الماضي بكل إحباطاته قد انتهى.. وأنت قادر على المسامحة، اغفر لأهلك... لأقاربك.. لأصدقائك. اغفر لكل من أساء إليك؛ لأنك لست مسؤولاً عن جهلهم وضعفهم الإنساني.

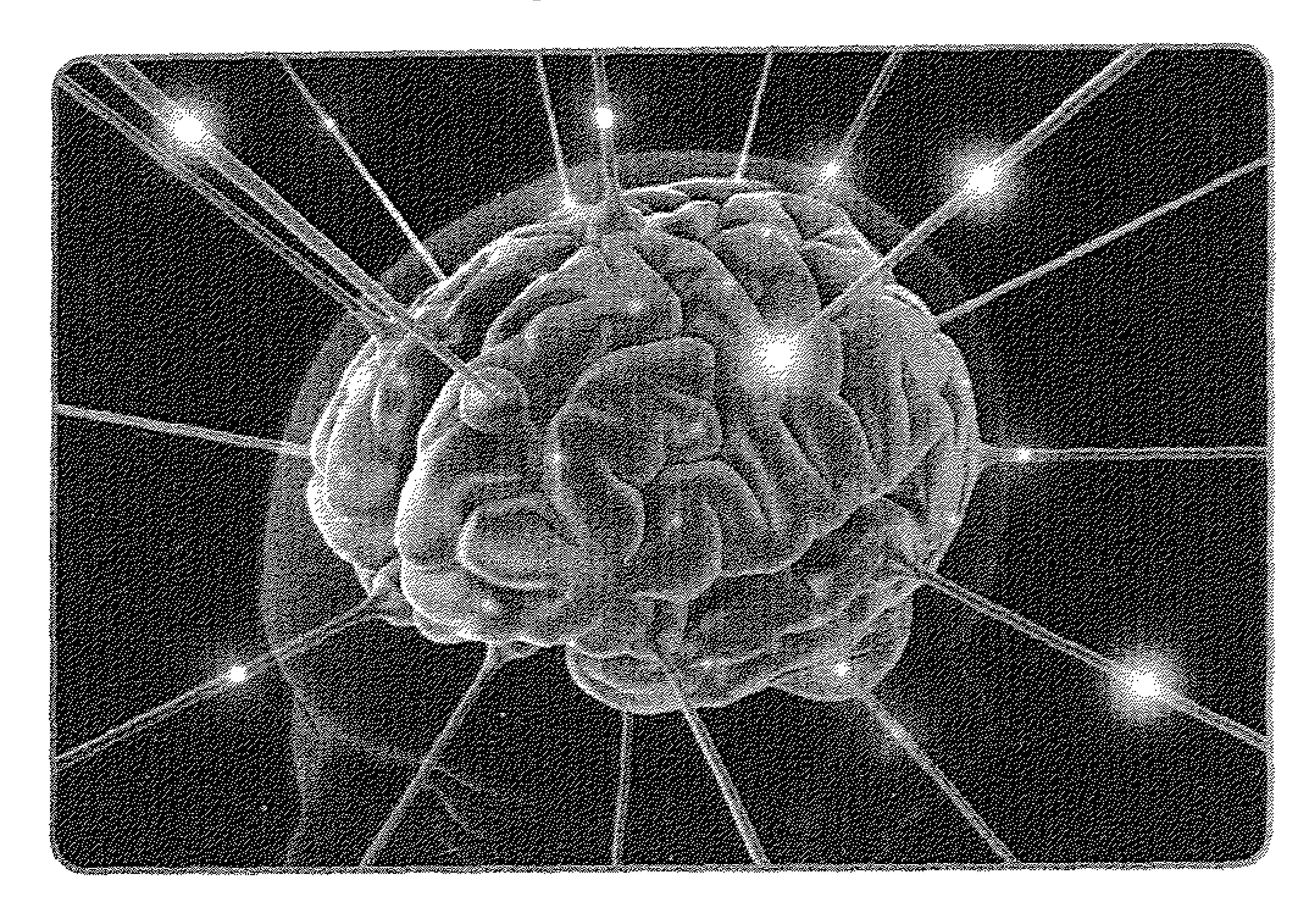
لا داعي للمقارنة:

ابتعد كل البعد عن المقارنة، أي لا تسمح لنفسك ولو من قبيل الحديث فقط أن تقارن نفسك بالآخرين... حتى لا تكسر ثقتك بقدرتك وتذكر أنه لا يوجد إنسان عبقري في كل شيء.. فقط ركز على إبداعاتك وعلى ما تعرف، أبرزه، وحاول تطوير هواياتك الشخصية... وكنتيجة لذلك حاول أن تكون ما تريده أنت لا ما يريده الآخرون.ومن المهم جدًا أن تقرأ عن الأشخاص الآخرين، وكيف قادتهم قوة عزائمهم إلى أن يحصلوا على ما

أرادوا...اختر مثلاً أعلى لك وادرس حياته وأسلوبه في الحياة، ولن تجد أفضل من الرسول الكريم (ﷺ) وأصحابه (رضوان الله عليهم) مثلاً في قدرة التحمل والصبر والجهاد من أجل هدف سامٍ ونبيل وهو إعلاء كلمة الله تعالى ونشر دينه.



بنك الذاكرة



بقودنا النقص الزائد في الثقة بالنفس مباشرة إلى ذاكرة غير منتظمة فالعقل يشبه البنك كثيرًا، إنك تودع يوميًا أفكارًا جديدة في بنكك العقلي، وتنمو هذه الودائع وتكوِن ذاكرتك.

حين تواجه مشكلة أو تحاول حل مشكلة ما فإنك في واقع الأمر تسأل بنك ذاكرتك: ما الذي أعرفه عن هذه القضية؟.. ويزودك بنك ذاكرتك أوتوماتيكيًا بمعلومات متفرقة تتصل بالموقف المطلوب.. بالتالي مخزون ذاكرتك هو المادة الخام لأفكارك الجديدة.. أي أنك عندما تواجه موقفًا ما.. صعبًا فكر بالنجاح، لا تفكر بالفشل، استدع الأفكار الإيجابية.. المواقف التي حققت فيها نجاحًا من قبل، لذلك سيفيدك جدًا وجود بعض الإنجازات في حياتك، الإنجاز ذلك العالمالمهم الذي أشار إليه توماس كارليل بقوله:

«لا يبني الثقة بالنفس واحترامها مثل الإنجاز»

عندما تقول: قد أفشل كما فشلت في الموقف الفلاني.. نعم أنا سأفشل... بذلك تتسلل الأفكار السلبية إلى بنك ذاكرتك، وتصبح جزءًا من المادة الخام لأفكارك.

أو حين تدخل في منافسة مع آخر، قل: أنا كفء لأكون الأفضل، ولا تقل لست مؤهلاً، اجعل فكرة (سأنجح) هي الفكرة الرئيسية السائدة في عملية تفكيرك. يهيئ التفكير بالنجاح عقلك ليعد خططًا تنتج النجاح، والتفكير بالفشل يهيئ عقلك لوضع خطط تنتج الفشل. لذلك احرص على إيداع الأفكار الإيجابية فقط في بنك ذاكرتك، واحرص على أن تسحب من أفكارك الإيجابية ولا تسمح لأفكارك السلبية أن تتخذ مكانًا في بنك ذاكرتك.

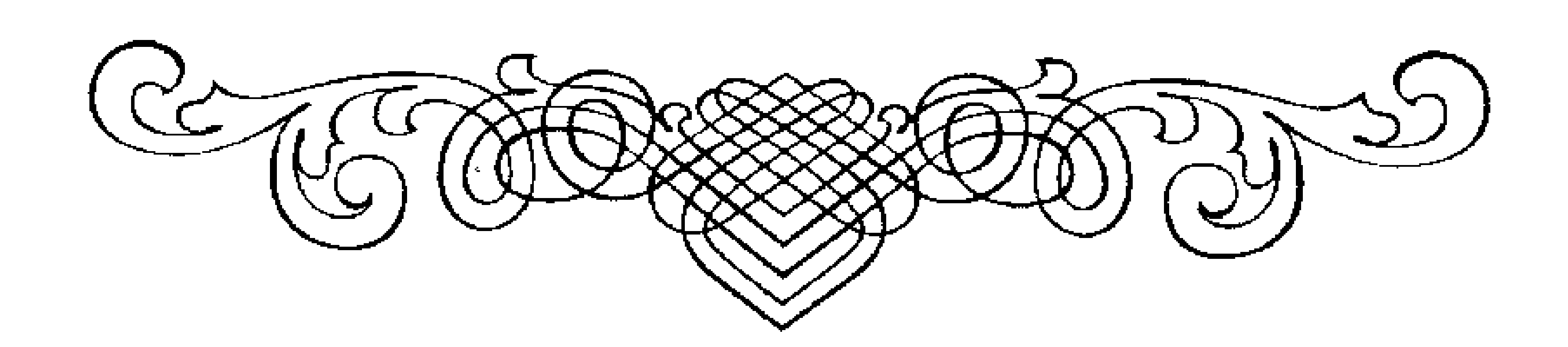
عوامل تزيد ثقتك بنفسك:

عندما نضع أهدافًا وننفذها تزيد ثقتنا بأنفسنا مهما كانت هذه الأهداف.. سواء على المستوى الشخصي.. أو على صعيد العمل.. مهما كانت تلك الأهداف صغيرة. اقبل تحمل المسؤولية.. فهي تجعلك تشعر بأهميتك.. تقدم ولا تخف.. اقهر الخوف في كل مرة يظهر فيها.. افعل ما تخشاه يختفي الخوف.. كن إنسانًا نشيطًا.. اشغل نفسك بأشياء مختلفة.. استخدم العمل لمعالجة خوفك.. تكتسب ثقة أكبر، وهذه وصفة ناجعة قدمها لنا ديل كارنيجي من سنوات طويلة حين قال:

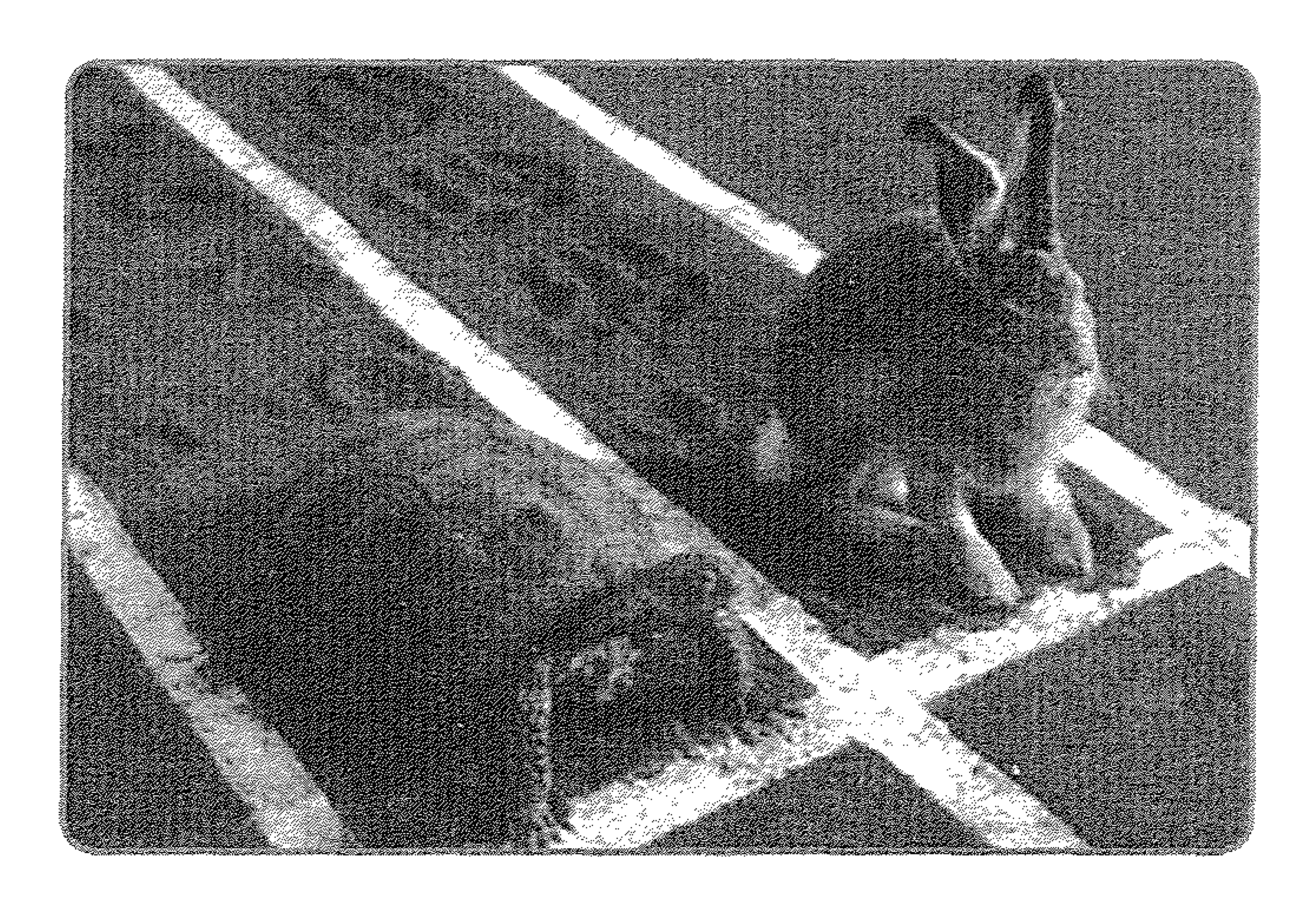
«هل تشعر بالضجر والملل من الحياة؟ إذن اغمس نفسك في عمل تؤمن به بكل قوتك وعقلك وقلبك،

عش من أجله، كن مستعدًا للموت من أجله، وبذلك ستجد السعادة التي كنت تظن أنك لم تكن لتعثر عليها أبدًا»

حدث نفسك حديثًا إيجابيًا.. في صباح كل يوم وابدأ يومك بتفاؤل وابتسامة جميلة.. واسأل نفسك ما الذي يمكنني عمله اليوم لأكون أكثر قيمة؟ تكلم! فالكلام فيتامين بناء الثقة.. ولكن تمرن على الكلام أولاً. حاول المشاركة بالمناقشات واهتم بتثقيف نفسك من خلال القراءة في كل المجالات.. كلما شاركت في النقاش تضيف إلى ثقتك: كلما تحدثت أكثر، يسهل عليك التحدث في المرة التالية ولكن لا تنس مراعاة أساليب الحوار الهادئ والمثمر.



سباق الأرنب والسلحفاة



وقد يكون بعضهم سمع قصة الأرنب والسلحفاة ولكنه لم يستوعبها جيدًا.

هذه القصة التي كنا في طفولتنا نحفظها عن ظهر قلب والتي تحكي عن أرنب - مشهود له بالسرعة - يدخل في تحدي مع سلحفاة - يضرب بها المثل في البطء -

والتحدي بينهما عبارة عن سباق يفوز به من يصل إلى خط النهاية أولاً..

ولأن الأرنب كان يشعر بشدة تميزه في الجري ومقتنع أن الفوز حليفه لا محالة فقد راح يلهو هنا وهناك، ولم يتحمل مسؤولية وجوده في السباق، إلى أن أدركه التعب فجلس يستريح قليلاً فغلبه النعاس.

وفي نفس الوقت كانت السلحفاة تواصل المسير تجاه هدفها..

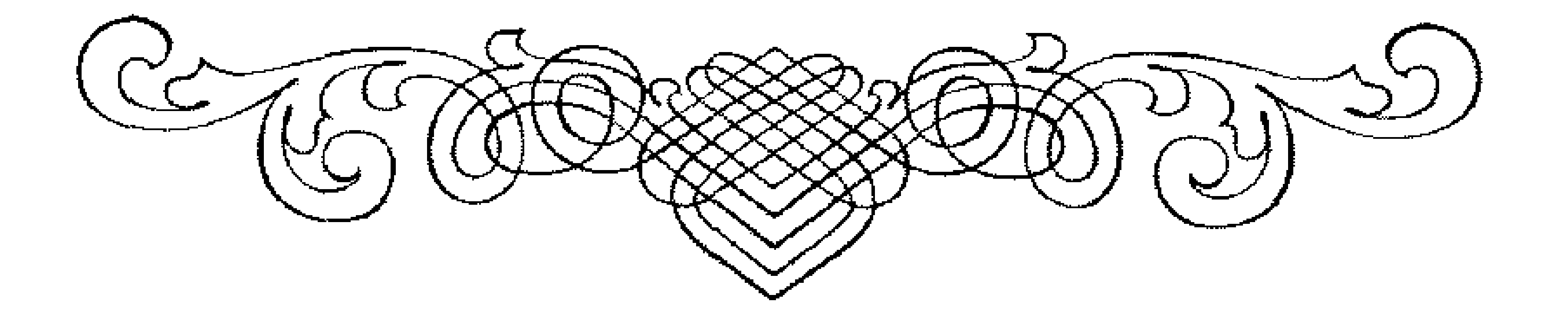
إن السلحفاة تحملت المسؤولية فلم تخش المواجهة، وكأنها سمعت نابليون بونابرت يقول:

«من يخف الهزيمة يهزم لا محالة»

وفجأة أفاق الأرنب من غفوته وتذكر التحدي فتحرك بأقصى سرعة نحو خط النهاية، لكنه عندما وصل إلى هناك وجد السلحفاة تنتظره بعد أن أعلن فوزها، وتكاد ابتسامتها تفصح عن كلمات في صدرها تقول «لقد هزمك إحساسك بشدة تميزك».

نتيجة:

الإحساس بالمسؤولية يرفع من إمكانياتك، ويحفزك لتحقيق المزيد، ويحول بينك وبين التراجع.



٤- لا ينتظرون وقوع المصائب

ولقد ذكرتك والخطوب كوالح ... سود ووجه الدهر أغبر قاتم

فهتفت في الأسحار باسمك صارخًا ... فإذا محيا كل فجر باسم

من الشعر العربي

إن الوقوع في براثن انتظار حدوث المصائب وتوقع الكوارث لهو أحد أسوأ الموانع التي تعوق المصريين والعرب عن النجاح والتقدم، فالتشاؤم - وللأسف الشديد- بات سمة مميزة لنا في السنوات الأخيرة، فهذا التشاؤم يتجلى بوضوح في توقع الفأل السيئ ، الذي هو بدوره من أقصر الطرق للوصول للاكتئاب.



وخير دليل على حديثنا قصة قصيرة بعنوان قصة هيام، وهي قصة مثيرة لكاتب الرعب أحمد خالد توفيق.

القصة عن فتاة مصرية تشبه غيرها من فتيات العرب، فهيام، تلك الفتاة الجميلة التي تعمل في مكتب لشحن الطرود، صاحبة شخصية قوية جذابة، تستمتع بأن يدور الآخرون في فلكها سواء أكن زميلات، أو كانوا

زملاء معجبين، أو حتى عابري سبيل.

التلذذ بألم الرجال :

الكل يجب أن ينجذب لها، ويحاول الاقتراب منها، وهي تبدي موافقة مبدئية ورضًا عن ذلك التودد حتى يغتر الشاب الحالم بالفوز بها، ويتقدم لطلب يدها، وهو على يقين من قبولها، لكنها في اللحظة الحاسمة وبعد وصوله لأهلها، ترفض الطلب في إباء وتكبر متعللة بحجج واهية، تقتل ثقة ذلك الشاب بنفسه.

وهو الذي كان يبدو من لحظات، وكأنه يتيه غرورًا بوسامته أو ماله ومنصبه.

حتى أتى ذلك اليوم المشهود الذي قلب حياتها رأسًا على عقب، في هذا اليوم جاء شاب يبدو مثاليًا للمكتب لشحن أو استلام طرد.

وعندما رأت إعجاب زميلاتها به وتمنياتهن أن يرتبطن به، قررت أن يكون ضحيتها الجديدة لإعلان سطوتها على المكان.

سوف تدعه يعجب بها..

ثم يظن أنها تبادله الإعجاب..

فيقع في الفخ ويتقدم لطلب يدها وهنا تضرب ضربتها المعتادة، ثم تأتي في اليوم التالي لتعلن في المكتب: «هذا الفتى الوسيم الثري.. لقد تقدم لي الخميس الماضي لكني رفضته.. لا أحب الرجال الذين يستعملون المنديل كثيرًا ..» وسوف تجن الأخريات.

انقلاب السحر على الساحر:

عرفت أنه وريث ثري جدًا، وأنه رجل أعمال، وأنه وحيد.. رأت سيارته ورأت كيف يدخن.. لم يكن يهز رجله أو يحك أنفه كثيرًا ... من الواضح أنه

عريس ممتاز.

وبالفعل جاء الفتى من الباب، وعندما غادر (رامي) الدار، سألتها أمها في لهفة: «هيه؟.. ما رأيك؟» لاذت بالصمت ولم تقل شيئًا.. وأدهشها هذا الضعف من نفسها.. هذه الرقة الأنثوية تعتبرها هي شيئًا مخجلاً، ثم إنها لم تمرح ولم تتسل عليه بما يكفي.

المصيبة القادمة:

وبعد الزواج راحت السكرة وأتت الفكرة وبدأت تشعر بخطب ما يحدث، وبخطر يقترب، وراحت تلاحظ أشياء غريبة لم ترحها في (رامي)؛ لكنها لم تعلق عليها..

- **لماذا ينام على ظهره دائمًا وعيناه شبه مفتوحتين؟**
- **لماذا تصحو في منتصف الليل فلا تجده جوارها؟**
- **أين يذهب؟**

يقول إنه يحب الهواء الطلق.. في ذلك الفندق الذي أقاما فيه في شهر العسل، كان من المستحيل أن تخرج ليلاً، ولا يوجد شاطئ تمشي عليه بالمعنى الحرفي للكلمة.. عندما عادا كانا يسكنان في منطقة منعزلة في أحد التجمعات السكانية.. هناك أصوات غريبة ليلاً.. ذئاب وربما سلعوّة.. ليس أفضل مكان يمشي فيه المرء وحده ليلاً، وعندما تعرفت على أقاربه زاد قلقها..

مجموعة غريبة الأطوار من البشر، وأنا أعني ما أقول.. عندما لا تتكلم طانط (علياء) أبدًا وتظل ترمقك في ثبات..!

وطانط (ميرا) التي تضع الإيشارب ليحجب معظم وجهها لأنها لا تتحمل الشمس، فلا ترين سوى عينيها، اسمها وحدها يكفي لإثارة الريبة..!

ثم ذلك الرجل الغريب المدعو (عزمي) الذي لا يكف عن شرب أشياء من زجاجات صغيرة، ويؤكد أنها دواء.

أما نانسي قريبته فلها يد باردة كالثلج.. قاسية.. صلبة.. يمكنها أن تنتزع قلب أسد من ضلوعه بلا جهد يذكر.

أنت مندهشة من تأثير أقاربه عليه، ولماذا لم يظهروا في الصورة إلا بعد الزواج؟

كانت تحس أن زواجها السريع بشاب مثالي، والحياة في مستوى راقٍ مستقر لابد أن يكون وراءه أمرٌ غير طبيعي.

بالتأكيد هناك مصيبة في الطريق.



أعلن انتفاخ بطنها عن زائر قادم، الطبيب الذي فحص بطنها بالسونار اتسعت عيناه رعبًا:

أشياء غريبة في الصورة.. أعتقد أن هذا ناجم عن التزييغ.. أجسام في السائل الأمنيوي تعطي صورًا غريبة.. ربما الغازات.. ربما.... فقط يجب أن نعيد هذا الفحص بعد شهر.

لكن (رامي) جن غيظًا عندما عرف أنها خضعت للفحص بالسونار، وقال لها: أشياء كهذه لا تتم دون علمي.. ربما عرّض السونار الجنين للخطر.

السونار لا يؤذي.. إنه آمن تمامًا.

هكذا يقول الأطباء اليوم، وعما قريب سوف يعرفون أنه خطر داهم.. في طفولتي كانوا يفحصون الأجنة بالأشعة السينية ويحسبون لا خطر هنالك.

هكذا اضطرت لأن تصمت وتقبل ألا يفحصها طبيب طيلة فترة الحمل ولكنها عاشت في حالة صعبة تقترب من الاكتئاب

ولد (أحمد). لكنها لم تكن سعيدة به. ثمة شيء خطأ... (رامي) كذلك لم يكن سعيدًا به برغم أنه أطلق عليه هذا الاسم ليكون (أحمد رامي) على اسم الشاعر الكبير. كان (رامي) يتصرف بنوع من اللهفة والقلق كأنه كان ينتظر لحظة بعينها وقد جاءت.

لاحظت (هيام) أن ابنها صموت.. لا يبكي مثل الصبية ولا يعوي.. بل إنه يكون أكثر راحة في الظلام... هذا أثار رعبها بشكل خاص.

لم يكن يلعب مع رفاقه.. بالواقع لم يكن له رفاق أصلاً.

ترى ماذا وراء هذا الصغير، هل يكون نكبتها في الحياة السعيدة الرغدة التي تعيشها؟

وما زلنا في انتظار المصيبة:

ومرت السنوات، والآن (أحمد) الصغير في العاشرة، لقد مر على زواجها أكثر من عشر سنوات بتسعة أشهر على الأقل، كانت متوترة تنتظر

المصيبة التي تأخرت طويلاً.

جلست (هيام) في الشرفة ترمقه وهو يلعب في حديقة الفيلا. للمرة الأولى تنظر لنفسها من الخارج وتدرك أنها سعيدة.. لا تعرف الظروف السحرية التي جعلتها تغير خطة حياتها وتتزوج بدلاً من التسلية على الخطّاب.. لا تعرف كيف وثقت بشخص لا تعرف عنه شيئًا؛ لكنها اليوم تعرف عنه الكثير.

ظلت طيلة هذه الفترة تتوقع الشر، لكن لم يحدث شيء.. تنتظر في كل يوم مصيبتها القادمة، لكن لا مصائب.. اليوم تدرك أنها أضاعت عشر سنوات ثمينة من حياتها بانتظار انهيار كل شيء، وانكشاف السر الرهيب الذي يخفيه زوجها.. لكن لا سر هناك.

الحياة لم تكن بهذا السوء.. سوف يكبر الصغير وتشيخ هي، وسوف تذهب معه لرؤية فتاة أخرى تتسلى برفض الخُطّاب.. وستقول له معزية وهما ينزلان الدرج:

انسها.. صدقني.. الموضوع لا يستحق.

لكنه لن ينسى بسهولة.. هكذا دورة الحياة الأبدية.

وابتسمت ورشفت رشفة أخرى من عصير البرتقال الذي أعده لها زوجها.

المصيبة التي لا تأتي أبدًا:

أرى إحدى القارئات النابهات التي ركزت مع القصة تفكر في تلك النهاية البائسة التي وصلت إليها هيام بعد شرب كوب العصير.

ربما كان به سم قاتل..

ولعله قد أذيب به منوم قوي المفعول تمهيدًا لخطفها..

ولماذا لا يكون هرمون غير معروف دسه له زوجها الغريب ليجري أبحاثًا غير مصرح بها على البشر..

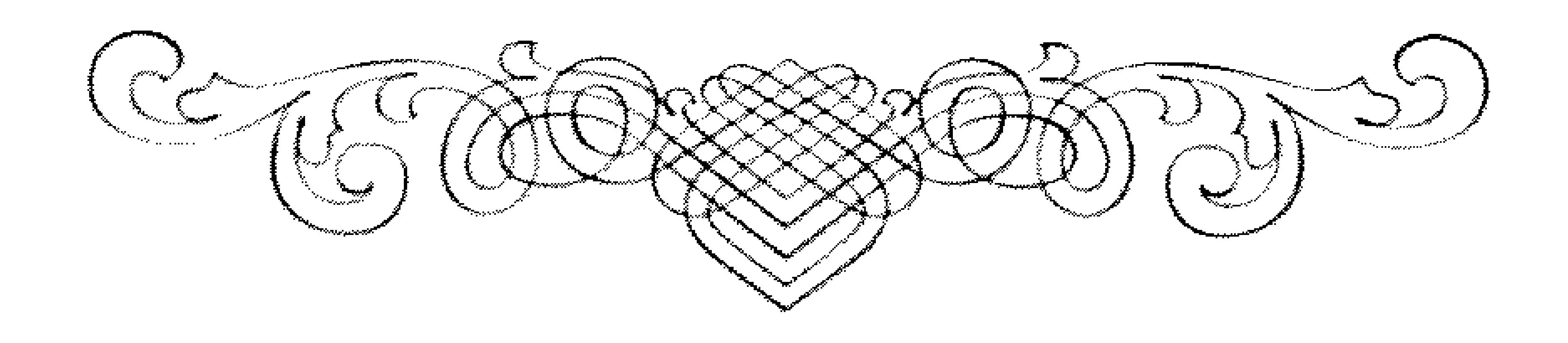
وربما..

ولكن مهلاً يا قارئتي العزيزة، فالقصة انتهت عند ذلك الحد، ولم تحدث أي من المصائب التي تنتظرها وتتوقعها هيام، وكأنها تقول لنا: احذروا أن تفقدوا الاستمتاع بالحياة وجمالها خوفًا من المصيبة القادمة. فنضيع جمال الحاضر من أجل مصائب غير موجودة إلا في أوهامنا.

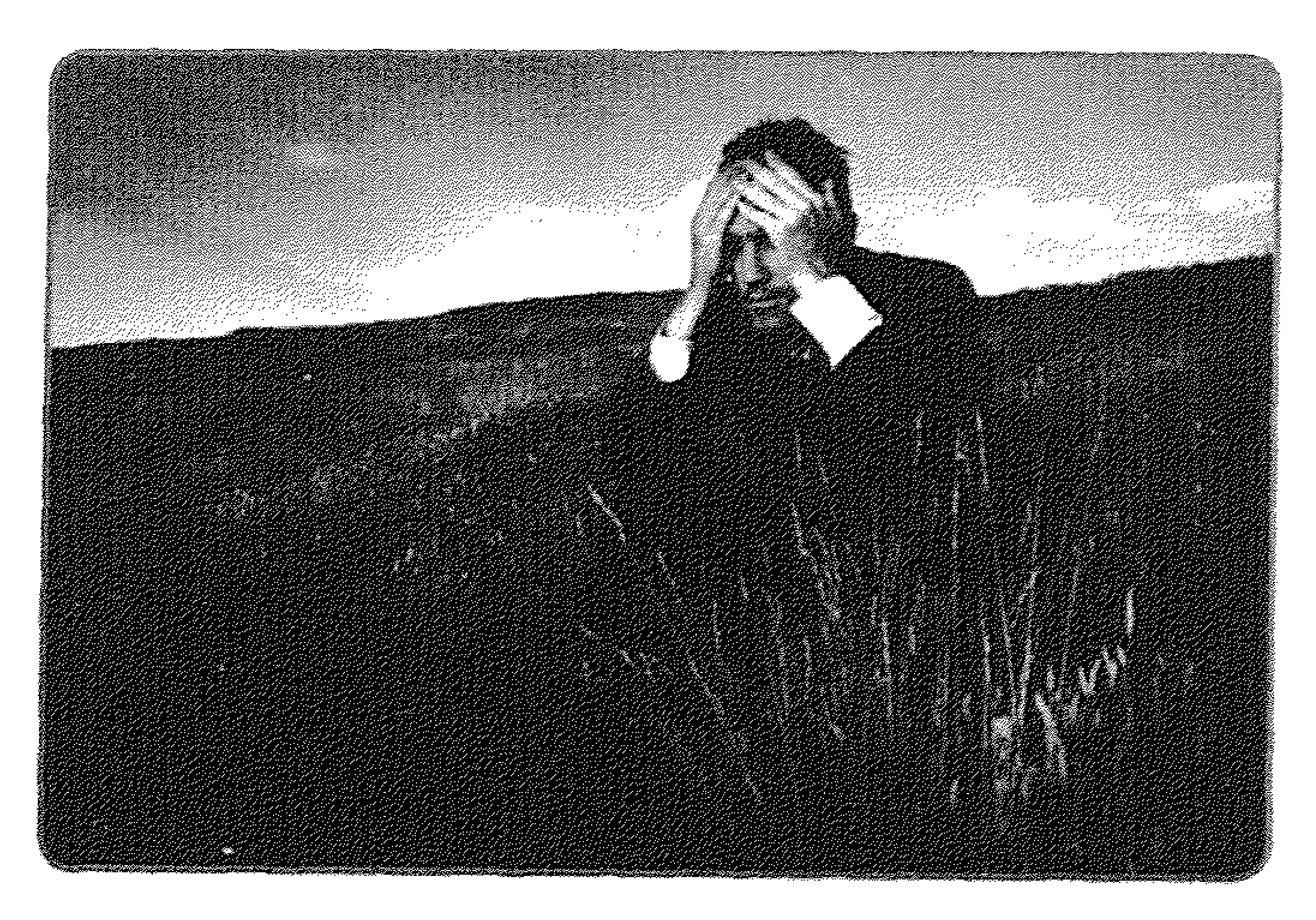
إن الحكمة القديمة تخبرنا:

بأن وقوع البلاء أهون من انتظاره، فلماذا نحيا في أوهام ومخاوف أغلبها لن يتحقق، والدراسات تقول لنا: إن ٩٢ ٪ من مخاوفنا لا أصل لها؟

أفلم يئن الأوان لنعيش لحظتنا بجدية، نفكر فيها ونستمتع بها دون أن نعيش طويلاً في التفكير في مصائب المستقبل كي نتجنب الاكتئاب؟



كابوس الاكــتئاب



ولكن الاكتئاب لا يأتي فقط عند انتظار حدوث المصائب فللاكتئاب وجوه كثيرة، والاكتئاب من الأمراض المصاحبة لتقدّم الحضارة وتسارع الحياة المصاحب لها، إلى درجة أنه بات واحدة من سماتها، لاسيما وأن الجميع رجالاً ونساءً قد يصابون به. وأظهرت تقارير منظمة الصحة العالمية في دراساتها حول مرض الاكتئاب في العالم أن هنالك على الأقل أكثر من ١٠٠ مليون شخص حول العالم يعانون اضطرابات المزاج والاكتئاب.

كما باتت هذه المشكلة واحدًا من الأمراض الشائعة في جميع المجتمعات وخاصة الصناعية منها، وتشير بعض التقديرات إلى أن نسبة الإصابة به تزيد على ٥٪ في المجتمع، والبعض يقول: إن النسبة أكبر، وتبيّن أنه يصيب

النساء بنسبة أعلى من الرجال.

ولا تقلق كثيرًا عندما يصيبك بعضًا منه، فهذا دليل على أنك حي، ولكن لا تدع هموم الحياة ومصاعبها تلقيك في بئره إلى الأبد، ولا تخش من بعض الوقعات البسيطة، فقد تحتاجها أحيانًا كما احتاجها والت ديزني القائل:

«كل الشدائد والعقبات التي واجهتها في حياتي زادت من عزيمتي، قد لا تدرك هذا وقتما تلاقيك المحنة، ولكن ركلة على أسنانك قد تكون أفضل ما يحصل لك في العالم»

وصفة سريعة لمقاومة الاكتئاب:

- أظهر احتياجاتك. ارفع قدر نفسك وأعلن شعورك بوضوح، ولكن دون مهاجمة الآخرين. سيتيح لك هذا منع المشاعر السلبية من التراكم والتغلغل داخل نفسك (الإجهاد).

- تصرف بالشكل الذي يعكس احترامك لذاتك، ويتم ذلك باستخدام لغة الجسد واتخاذ الموقف الملائم. فإذا أظهرت اليقظة والاهتمام، ثمّ أتبعت ذلك بابتسامة مرحة واثقة، فإنك سوف تنقل إلى الآخرين ذلك الشعور الطيب باحترامك لذاتك.

- اعمل على تحسين مهاراتك عن طريق:

- التعلم. واظب على القراءة، أو سجل نفسك في فصل دراسي للتعليم المستمر، أو شارك الآخرين في عملهم.

- أداء الأعمال التي تنطوي على التحدي، ولو كل فترة، مارس نشاطًا جديدًا مثيرًا أو مسليًا.

- حاول أن تحفز الآخرين على أداء بعض الأعمال فهذا عامل مساعد على رفع معنوياتك على حد رأي مارك توين:

«أفضل طريقة كي تحفز نفسك، هو أن تحاول أن تحفز شخصًا آخر وترفع من معنوياته»

- الصحة البدنية والمظهر الجيِّد. قم بتحسين نوعية غذائك. خذ قسطًا من الراحة. مارس التمارين الرياضية بانتظام.

- فكر بطريقة إيجابية. فكر في الصفات الجيِّدة التي تتمتع بها، أعط نفسك حقها. سجل ملاحظات حول المهارات التي تتمتع بها.

- تعلم كيف تأخذ استراحة قصيرة في الوقت المناسب. من الأفضل مواجهة المشاكل أوّلاً بأوّل، ولكن يجب أيضًا أخذ فترات راحة قصيرة من حين لآخر. عادة ما يضع بعض الأشخاص مستويات إنجاز غير واقعية، ثمّ يشعرون بالضيق عندما يتعذر تحقيقها. تعلم كيف تضيف التنوع إلى حياتك؛ ضع خطة لممارسة بعض النشاطات المثيرة للاهتمام (لا داعي لأن تكون مكلفة). لا تنتظر حتى يقوم شخص آخر بإضافة الإثارة إلى حياتك.

- اكتشف طرقًا لمساعدة الآخرين. ركّز اهتمامك على احتياجات الآخرين، وتطوع لتقديم خدماتك لمن يستحقها، فكما يقول بايرون:

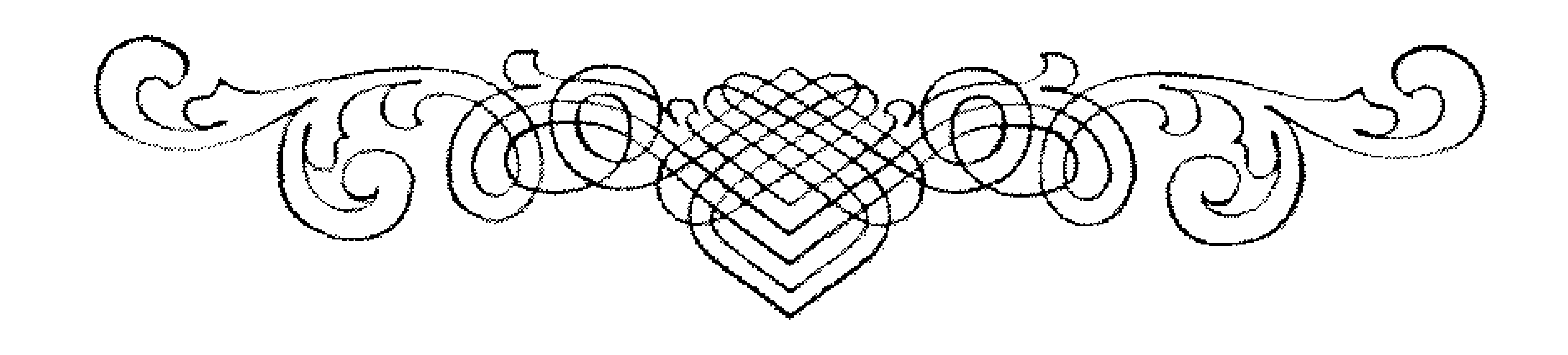
«أحسن وسيلة للتمتع بالسعادة هي أن تُشرك فيها غيرك»

اطلب المساعدة عندما تحتاجها إذا صادفت مشكلة ما، ابحث عن الأشخاص الذين تستطيع مشاركتهم في هذه المشكلة. اطلب المساعدة من أصحاب الخبرة إذا لم تسمح لك مشاعرك بمشاركة الأهل والأصدقاء في مشاكلك، أو لم تستفد من مشورتهم، أو إذا استمرت حالة الإحباط لديك.

باب آخر للاكتئاب:

الشعور بالتوتر، هو قبل كلّ شيء، ردّة فعل طبيعية إزاء أي وضع جديد، فإذا ما أصبح التوتر دائمًا فهناك تهديد كبير بالانهيار والسقوط في الاكتئاب، لأنّ التعرّض الدائم للتوتر يجعل الشخص في كل مرّة يتعرّض لنقص في طاقته وأدائه.

التوتر يستنزف نظام الإنسان الداخلي الذي يحاول ويسعى جاهدًا في كل مرّة للتأقلم مع الوسط المحيط وتجاوز مصادر التوتر.. إضافة إلى أنّ هذا يغيّر التوازن العصبي للإنسان، ويؤدّي إلى انخفاض قدرته على التركيز وعلى الإبداع والإنتاج، إضافة إلى الانتكاسات النفسية التي تتراوح بين مجرّد انتكاسات عادية أو أخرى أكثر جدّية والمشكلات القلبية وارتفاع ضغط الدم.



العودة إلى الله

ينقل لنا (ديل كارنيجي) خبير العلاقات الإنسانية حكاية هذه المرأة الغربية التي ضاقت عليها الأرض بما رحبت وتداعت عليها الخطوب فلم تجد وسيلة تهرب بها من مشاكلها وأزماتها سوى.. الانتحار.

وزين لها الشيطان الفكرة التعسة فاتخذت القرار بتنفيذها وهداها تفكيرها البائس ألا تقدم على الخلاص من حياتها بمفردها، فإذا فعلت ذلك فلمن تترك ابنتها الصغيرة أتتركها لهذه الدنيا الصعبة تنهش لحمها وهي الصغيرة الرقيقة.

إذن لتكن الطفلة رفيقتها في الانتحار، وأعدت العدة لذلك فأغلقت الأبواب والنوافذ جيدًا..

وفتحت صنابير الغاز..

ثم احتضنت طفلتها واستعدت لاستقبال الموت القادم لا محالة إلا أنها في ذروة توترها وتركيزها على تنفيذ خطة هروبها من الحياة نسيت إغلاق المذياع وشاء الله أن تبث المحطة الإذاعية أغنية دينية جاء فيها:

شكوانا إلى الله في صلاتنا

لله كم تتكبنا من طريق صحيح

لله كم من العذاب زاد بلوانا أننا لم ندعُ بلسان فصيح

اللهم يا ربنا سدد خطانا

الاستعانة بالله بكل لغات الدنيا:

هنا أدركت المرأة الخطأ التي تقع فيه طوال حياتها لقد كانت وما زالت تخوض كل معارك الحياة وحدها دون أن تتخذ من الله سندًا ومعينًا، وفور إدراكها لذلك عادت إلى رشدها وقررت تصحيح هذه الغلطة والتوكل على ربها وتراجعت عن الانتحار، وبدأت حياة جديدة كانت ناجحة بكل المقاييس عن حياتها السابقة، لأن هناك مفتاحًا جديدًا امتلكته اسمه الاعتماد على الله.

وإذا تركنا الغرب للحظات وتوجهنا إلى الجهة الشرقية من العالم سمعنا غاندي يقول:

«بغير الصلاة كان يتحتم أن أعدو مجنونًا منذ زمنٍ بعيد»

وعلى الرغم من تحفظي واعتراضي على شكل وطريقة الصلاة التي يقصدها غاندي أحد أكثر الشخصيات تأثيرًا في العصر الحديث، إلا أني أتفق معه في مضمون كلمة صلاة فمن تعريف كلمة صلاة في المعاجم أنها صلة بين العبد وربه.

نحن نحتاج إلى أن نؤمن إيمانًا لا يخالجه شك في عدل ربنا وكرمه

لتستقيم حياتنا، وتمضي في مسارها الصحيح، وهذا ما دفع فيلسوف الحياة (وليم جيمس) لأن يقول في يقين:

«إن أعظم علاج للقلق ولا شك هو الإيمان»

ويقول جاك أكسوم:

«القلق يدل على نقص الإيمان»

رجل صناعة نجح في الدنيا نجاحًا ماديًا باهرًا، إنه (هنري فورد) صاحب إحدى أكبر شركات صناعة السيارات في العالم الذي لم ينسَ أهمية التوكل على الله بالرغم مما وصل إليه من ثروة هائلة وشهرة واسعة فهو يقول:

«أعتقد أن الله سبحانه قدير على تصريف الأمور، وأنه تعالى في غير حاجة إلى نصيحة مني، ولهذا فأنا أترك له تصريف أموري»

فهل رأيتم لمن يترك هذا الغربي المادي تصريف أموره؟ إنه يتركها لله رب العالمين، فما بالنا نحن أهل الدين والتدين ننسى في لحظات لم تعد بقليلة أن الله موجود.

الآن دعونا نترك الغرب وطرقه في الإيمان لأن الوقت قد حان لنفتح كتبنا الإسلامية لنتأكد من ضرورة طلب الدعم من الله لمواجهة صعوبات

الدنيا واختبارات الحياة.

واقرأ معي كلمات الشيخ عائض القرني التي أوردها في كتابه الجميل (لا تحزن)، يقول الدكتور الشيخ:

«إذا ضل الحادي في الصحراء ومال الركب عن الطريق وخارت القافلة في السير..

نادوا: يا الله.

وإذا وقعت المصيبة وحلت النكبة وجثمت الكارثة..

نادى المصاب المنكوب: يا الله.

وإذا أوصدت الأبواب أمام الطلاب وأسدلت الستار في وجوه السائلين..

صاحوا: يا الله.

وإذا بارت الحيل وضاقت السبل وانتهت الآمال وتقطعت الحبال..

نادوا: يا الله.

وإذا ضاقت عليك الأرض بما رحبت وضاقت عليك نفسك بما حملت..

فهتفت: يا الله.

باسمه تشدو الألسن وتستغيث وتلهج وتنادي بذكره.

وتطمئـن القلـوب وتسـكن الأرواح وتهـدأ المشـاعر وتبـرد الأعصـاب ويثـوب الرشـد ويسـتقر اليقيـن»

وما أجمل أن نستمع لنصيحة الله لنا في كتابه العزيز:

﴿ وَتَوَكَّلْ عَلَى ٱلْحَيِّ ٱلَّذِى لَا يَمُوتُ ﴿٥٨﴾ ﴾

الآية ٥٨ من سورة الفرقان، وكذلك الآية ١١ من سورة المائدة، فهي تدلنا على أن التوكل هو صفة من صفات المؤمنين:

﴿ وَعَلَى ٱللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ ٱلْمُؤْمِنُونَ ﴿١١﴾ ﴾

أما الآية ١٥٩ من سورة آل عمران فهي تدعونا للتفكير والتخطيط ثم تربط أولى خطوات التنفيذ بالاتكال على الله في قوله سبحانه وتعالى:

﴿ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى ٱللَّهِ ﴿١٥﴾ ﴾

وهناك الكثير من النصوص القرآنية التي تدعونا وتحثنا وتأمرنا بالاستعانة بالعزيز الغفار، وتكملها العديد من الأحاديث النبوية ومقولات الصحابة الكرام منها ما رواه البخاري عن فضل كلمة «**حسبنا الله ونعم الوكيل**»

(عن ابن عباس (رضي الله عنهما) قال: حسبنا الله ونعم الوكيل قالها إبراهيم (عليه السلام) حين ألقي في النار، وقالها محمد (صلى الله عليه وسلم) حين قالوا: ﴿ ٱلَّذِينَ قَالَ لَهُمُ ٱلنَّاسُ إِنَّ ٱلنَّاسَ قَدْ جَمَعُوا۟ لَكُمْ فَٱخْشَوْهُمْ فَزَادَهُمْ إِيمَٰنًا وَقَالُوا۟ حَسْبُنَا ٱللَّهُ وَنِعْمَ ٱلْوَكِيلُ ﴿١٧٣﴾ ﴾ .

ذكرنا الصحابي الجليل عبد الله ابن عباس في كلامه السابق باثنين

من أنبياء الله يستعينون به في أمور دنيوية بحتة، وهما سيدنا محمد (ﷺ)، وسيدنا إبراهيم (عليه السلام).

دعاء أيوب:

وهو ما فعله كذلك سيدنا أيوب (عليه السلام) عندما دعا أرحم الراحمين أن يشفيه.

دعاء زكريا :

أو عندما طلب سيدنا زكريا من خير الرازقين أن يهبه ولدًا، ومعهم سيدنا سليمان الذي رغب أن يعطيه الله ملكًا لا ينبغي لأحد من بعده، أوليس الشفاء وسؤال الولد وطلب الملك من متطلبات الحياة التي يحتاجها الأنبياء والعامة على السواء؟ وفي هذه النقطة أرجو من القراء ألا يرددوا مقولات العلمانيين ضعاف الإيمان التي يقولون فيها: «إن الأنبياء لهم وضعية خاصة؛ فهم قد جبلوا على الاستعانة بالله في كل أمورهم»

وعليك أن ترد عليهم قائلاً:

إن النصوص الواضحة للآيات التي سبق أن ذكرناها لم تكن موجهة لفئة دون أخرى.

الضيق داخل كهف الحياة:

وتأمل معي الحديث المعروف للثلاثة الذين كانوا على سفر ولجئوا إلى كهف ليقضوا به ليلتهم فوقعت صخرة وسدت مدخل الكهف، ولم يعد باقيًا لهم سوى انتظار الموت لكنهم لم ييأسوا من رحمة الله، وفكروا في

تذكر أقوى أعمالهم الصالحة التي قاموا بها ابتغاء وجه الله تعالى فإذا بالصخرة تنفرج ويعودون للحياة مرة أخرى.

ولو فكرنا في هذا الحديث للحظات لوجدناه يحكي عن ثلاثة أشخاص غير معروفين لنا!

عاشوا في زمن سابق!

ولا يخبرنا الحديث أي شيء عن شكل وكمية عبادتهم الروحية من صلاة وصوم فما الدروس المستفادة من الحديث؟

الدروس عديدة ومنها أن علينا الاستعانة بالله وقت الشدائد، ويا حبذا لو امتلكنا رصيدًا جيدًا من الأعمال الصالحة وصنائع المعروف لنقوي من حبل الصلة بيننا وبين الله.

معادلة مضمونة النتيجة

وأنا أدعوكم إلى قراءة الحديث بتمعن وروية لتعرفوا أن استعانتكم بالله وأنتم على يقين من أنه القادر على إعانتكم، أنها معادلة مضمونة النتيجة تفك بها طلاسم حياتكم ومتاهاتها.

.. وجسر متين تعبرون عليه من الشقاء إلى السعادة.

فما الذي يمنعك من أن تلج هذه البوابة الربانية.

ألم تطرق أبوابًا عديدة ولم تفتح؟

ألم تسأل مئات البشر ولم يعيروك اهتمامًا؟

ثم ألم تستعن بقوتك وذكائك وخبراتك ولم ينفعوك؟

فماذا يحول بينك وبين أن تجمع الأمرين: الأخذ بالأسباب وأن تعتمد على الله وتطلب منه وتناجيه في السر والعلانية.

فهو القادر بين طرفة عين وانتباهها أن يبدل وضعك من حال إلى حال، فقط تذكره واهتف باسمه كما قال الشاعر العربي:

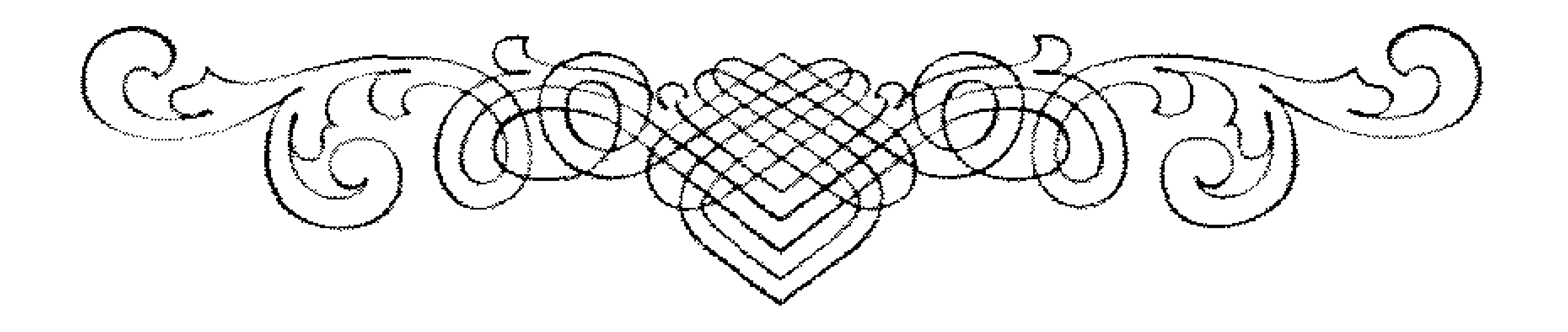
ولقد ذكرتك والخطوب كوالح	سود ووجه الدهر أغبر قاتم
فهتفت في الأسحار باسمك صارخًا	فإذا محيا كل فجر باسم

وهناك أمر نبوي واضح المعنى اجعله نواة منهجك للتعامل مع الحياة فالرسول (ﷺ) يقول: (**استعن بالله ولا تعجز**)

وهل يتبقى مساحة للاكتئاب لمن عرف الطريق إلى الله، واستعان به؟

نتيجة:

قاوم الاكتئاب بالاستعانة بالله ثم الانشغال بالعمل على تحقيق هدفك في الحياة، فالاكتئاب سوس يأكل الإنسان من الداخل.



٥- أذكياء في التعامل مع الآخرين

«الكلمات مثل النظارة كل ما لا توضحه تجعله مشوشًا»

جوزيف جوبرت



جاءت البداية مع عصر الملكية حين دخل عثمان أحمد عثمان إلى كلية الهندسة تسبقه شهادة فقر قدمها لتعفيه من مصاريف الدراسة التي لا يتحملها.

في عهد الملك فاروق نجح عثمان في أول عمل لحسابه عن طريق تنفيذه لعملية إنشاء سور مصنع السماد بالسويس، تلك العملية التي أسندته له شركة عبود باشا.

لقد نجح في إقناع شركة عبود باشا إحدى أكبر شركات ذلك العصر

في التعامل معه!

كانت تلك هي سابقة الأعمال التي بدأت تفتح للمقاولين العرب الباب نحو القمة.

وفي بداية الخمسينيات كان على الرجل وشركته أن يتركا أثرًا طيبًا لدى السعوديين أثناء عملهم في المملكة، وقد كان..!

ومن السعودية بدأ النجاح الخارجي للشركة يكبر ويتسع، فاستعانت بها الدول المجاورة لتبني وتشيد، من الكويت إلى الأردن، ومن العراق إلى ليبيا والأمارات.

وهكذا أثبت عثمان أنه قادر على التعامل بذكاء مع مختلف الشخصيات والجنسيات.

نجح المعلم عثمان أحمد عثمان في وضع القواعد التنموية لهذه الدول البازغة النامية.

كانت سمعة شركته بدأت تتفوق على الشركات الأجنبية التي سبقته في هذا المجال.

وأثمرت هذه النجاحات المتوالية عن تكوين رصيد من الثقة عند المتعاملين في مجال المقاولات الكبرى.

وجاءت الثورة وتغير القادة غير أن رجال الجيش لم يجدوا من هو أقدر على تقديم المزيد للفوز بمناقصة بناء السد العالي.

وبالفعل نجح في ذلك وأثبت تفوقًا باهرًا عزز به نجاحه.

وتتواصل النجاحات رغم التأميمات:

ومع بداية الستينيات بدأت أكبر حركة تأميمات في تاريخ مصر الحديث، وعلى الرغم من أنها طالت الشركة، ولم يحمل المعلم الكثير من الود لعبد الناصر ورجاله، غير أن عثمان نجح في بقائه رئيسًا لمجلس إدارة الشركة، مع تأميم جزئي لها.

بمهارة فائقة حافظ على مكانته، وأمن لدغات الكارهين والحاقدين في زمن كانت وشاية بسيطة تكفي للزج به في السجن سنوات طويلة.

ومع تولي السادات الحكم اقترب عثمان منه كثيرًا، وعلى الرغم من انشغال الشركة في بناء السد إلا أن الحكومة لم تجد أفضل منها لتمنحها حق بناء قواعد الصواريخ على الضفة الغربية بعد هزيمة الخامس من يونيو.

وعند الاستعداد للحرب كانت المقاولون العرب هي من تصنع الكباري العائمة التي عبر عليها الرجال ومعداتهم في السادس من أكتوبر عام ٧٣.

وتواصلت الإنجازات للشركة وتتحول إلى شركة عالمية يمدحها الجميع، وبات لها فروع في أكثر من ٢٤ دولة حول العالم.

وتصبح موجودة داخل التصنيف العالمي لشركة التشييد والبناء على مستوى العالم.

لتؤكد على أن العمل الجاد يصلح للتفاهم مع كل زمان ومكان، ويفرض نفسه على من نحبهم ومن لا نحبهم، وهذا هو السر الذي عرفه المعلم عثمان أحمد عثمان، فحول نفسه من مهندس يدخل إلى الجامعة

مدعوم بشهادة فقر إلى صاحب ثروة تضعه هو وأسرته في قائمة أغنى الشخصيات المصرية.

وإذا كان المعلم قد فعله فأنت أيضًا تستطيع ذلك.

كي تنجح في حياتك الخاصة والعملية في بيئتنا العربية عليك أن تجيد بعض فنون التعامل مع الآخرين، ومن هذه الفنون:

أنت والجدل:

لقد شكّل الجميع أفكارهم.

فما هدفك من الصراخ للتعبير عن آرائك؟

هل لتغير نظرة الناس إليك؟

إنك لا تستطيع إقناع الآخرين بأنك شخص رائع. بالطبع بإمكانك أن تحاول، ولكنك لن تجني من ذلك سوى إثارة أسئلة من شأنها أن تودي بك إلى إثارة شكوكك في ذاتك.

إذا كنت تعتقد أنك قد غيرت آراء الآخرين بصياحك في وجوههم؛ فإنك تخدع نفسك. إنك لم تفعل شيئًا سوى أنك استأسدت عليهم.

إن الترهيب يولد الاستياء.

علاوة على ذلك، فإنك لا تستطيع أن تجعل الجميع يحبونك.

إن محاولة كسب حب شخص ما من خلال الجدال شيء يدعو للسخرية إن لم يكن ضارًا بك. فعادة ما تصبح مجادلاتك لكسب حب الآخرين ضررًا

يحيط بك. إنك عندما تحاول إقناع شخص ما بأن يمنحك حبه، إنما تدعوه إلى استغلالك، بل وتحدد له الثمن الذي ستدفعه مقابل استغلالك.

إنك عندما تجادل شخصًا تحبه. ينتهي بك الجدل بالشعور بالذنب والاحتياج في نفس الوقت، ومحاولة إقناع نفسك بأنك الشخص الذي جرحته يستحق منك ذلك.

والأسوأ من ذلك، أن كلاً منكما - أنت ومن تحب - تكونان في حاجة للعاطفة المتبادلة، لكنكما غير قادرين على الاعتراف بذلك أو قبوله. إن ذلك الإحساس بالذنب قد يجعلك تشعر بأنك غير محبوب على الإطلاق.

إنك لا تحسم أي شيء على الإطلاق عندما تجادل شخصًا آخر. أنك فقط تدفع نفسك ومن تحب لأقصى حدود الإحباط، وتحولكما اللحظة إلى إبداء أسوأ ما لديكما.

إن كان لا بد أن تصرخ، فأطلق صرخاتك في الهواء. فعلى الأقل لن يجعلك ذلك محبطًا حينما تذهب جهودك هباءً.

لن تشعر بالذنب لخروجك عن نطاق السيطرة على ذاتك.

ولتكسر حدة الجدل اختر كلماتك بعناية، واحذرها حتى لا تجعل الطرف الآخر مشوشًا لا يعرف ماذا تقصد، ولعل كلمات جوزيف جوبرت توضح المعنى الذي أقصده فهو يقول:

«الكلمات مثل النظارة كل ما لا توضحه تجعله مشوشًا»

استمع للآخرين

إليك نصيحة رائعة: استمع للآخرين، هذا كل شيء.

اسمع. فعندما يتحدث الآخرون، دعهم يعبرون عن أفكارهم، وآرائهم، ومشاعرهم، خاصة مشاعرهم. لا تكتف بمجرد منحهم فرصة كي يتحدثوا، بل استمع لما يقولون. وكن منتبهًا لهم، وحاول أن تفهم ما يقولونه.

استمع. ليس لزامًا عليك أن توافقهم في آرائهم. في الحقيقة إن اتفاقك أو عدم اتفاقك في الرأي مع الآخرين يجب أن يطرح جانبًا، وأن يبقى بعيدًا عن النقطة الأساسية التي تتناولها. لا تعبر عن آرائك أو أحاسيسك بينما يتحدث شخص آخر عن آرائه ومشاعره. هل يسبب لك هذا الأمر أية مشكلة؟ هل تشعر بحاجتك إلى التعبير عن آرائك أو أنك لا بد أن تعبر عن مشاعرك وتجعلها بارزة للآخرين، فلن يسمعك أحد على أية حال، ولن تنال سوى ضياع فرصتك في التحدث.

استمع دون التربص لفرصة كي تتحدث، أو تنقض على الشخص الآخر، أو تصحح أخطاءه.

إن الحجج والمعلومات التي يأتي بها هذا الشخص الآخر لا بد أنها مليئة بالمغالطات والأخطاء، وكذلك أنت.

استمع في صمت حقيقي، فذلك لن يقتلك. فقط استمع.

إن الجميع يعتقدون أن المستمع الجيد شخص ذكي.

استمع. إنك لست في حاجة لإقناع الآخرين، فقط حاول أن تستوعب ما يقولونه. وإن لم تستطع، يمكنك حينئذ أن تسأل المتحدث: "هل يمكنك أن تشرح لي هذا؟" أو "ماذا تعني بالضبط؟" لكن لا تطرح رأيك بينما يتحدث الآخرون، فقط دع لهم الفرصة كي يتحدثوا.

وتطبيقًا لمبدأ الاستماع للآخرين الذي نتحدث عنه في هذا الفصل دعونا ننصت لكلام دوج لارسون:

«إذا فكرت مرتين قبل أن تتكلم فستتكلم أفضل مرتين»

المستمع الرائع:

إن المستمع الرائع يستطيع سماع الأفكار غير الشفهية. لذا فحينما ينتهي الشخص الآخر من الحديث اذكر له تلك الفكرة الداخلية التي راودتك أثناء حديثه. حينئذ سيشعر المتحدث أنك سمعت وفهمت ما يقول.

حينئذ سيصبح الموقف هادئًا لأن الشخص الآخر سينصت إلى ما سمعته، وهكذا سوف يتلاشى الضغط وتستطيع الانسجام مع إيقاع الحياة.

استمع. فلا شيء يعادل أن تكون مسموعًا.

أما إذا كانت مشكلتك مع الشخص الذي تتعامل معه أنه قليل الكلام، فإليك بعض الإرشادات لحثه على الحديث، وإن كنت أرجو ألا تندم على هذا بعدما يتحدث، ولا تستطيع إيقافه.

أسلوب الأسئلة المحفزة:

معظم الناس يسألون أسئلة ثنائية محددة بمعنى أن السؤال يمكن أن يجاب "بنعم" أو "لا"، ويمكنك بتعديل بسيط في الكلمات أن تخرج منه الكثير وإليك هذا المثال:

- هل تعتقد أن خطة تطوير الخدمات ستنجح؟
- نعم
- ما هي في رأيك أكبر فرص وتهديدات خطة تطوير الخدمات؟

أكبر فرصة أنها توسع نطاق المستفيدين. والتهديد أنها تجعل المنظمة تتحمل مسؤوليات أكبر في توفير وإيصال الخدمات.

إن الأسئلة المحفزة هي مفيدة لأنها تجبر الناس على التعبير عن تفكيرهم، وليس فقط مراكزهم.

يبدو أن أكثر شيء يحبه الناس هو صوتهم. اجعلهم يستخدمون صوتهم بأن تسألهم أسئلة تتطلب وصفًا وشرحًا وتفسيرًا ورأيًا. وهذا يفيد جدًا مع العملاء - وخاصة سريعي الغضب - ومع الزملاء والرؤساء. الأسئلة المحفزة وأسئلة المتابعة تضم:

ما رأيك في....؟

لماذا تعتقد أن علينا أن نفعل ذلك؟

ما أسباب رفضك لأن أفعل ذلك؟

إذا كنت ستستخدم هذا، فما الذي سيهمك أكثر؟

ما أهم ثلاث أولويات في هذا الموقف؟

إذا طلبت منك أن تركز على مجال واحد، فأي مجال سيكون ولماذا؟

أسلوب الاستماع بتركيز:

وهي طريقة لتوضيح أنك مهتم بالحوار، ولكنك تسمح للطرف الآخر أن يسيطر على الحوار ويعبر عن رأيه.

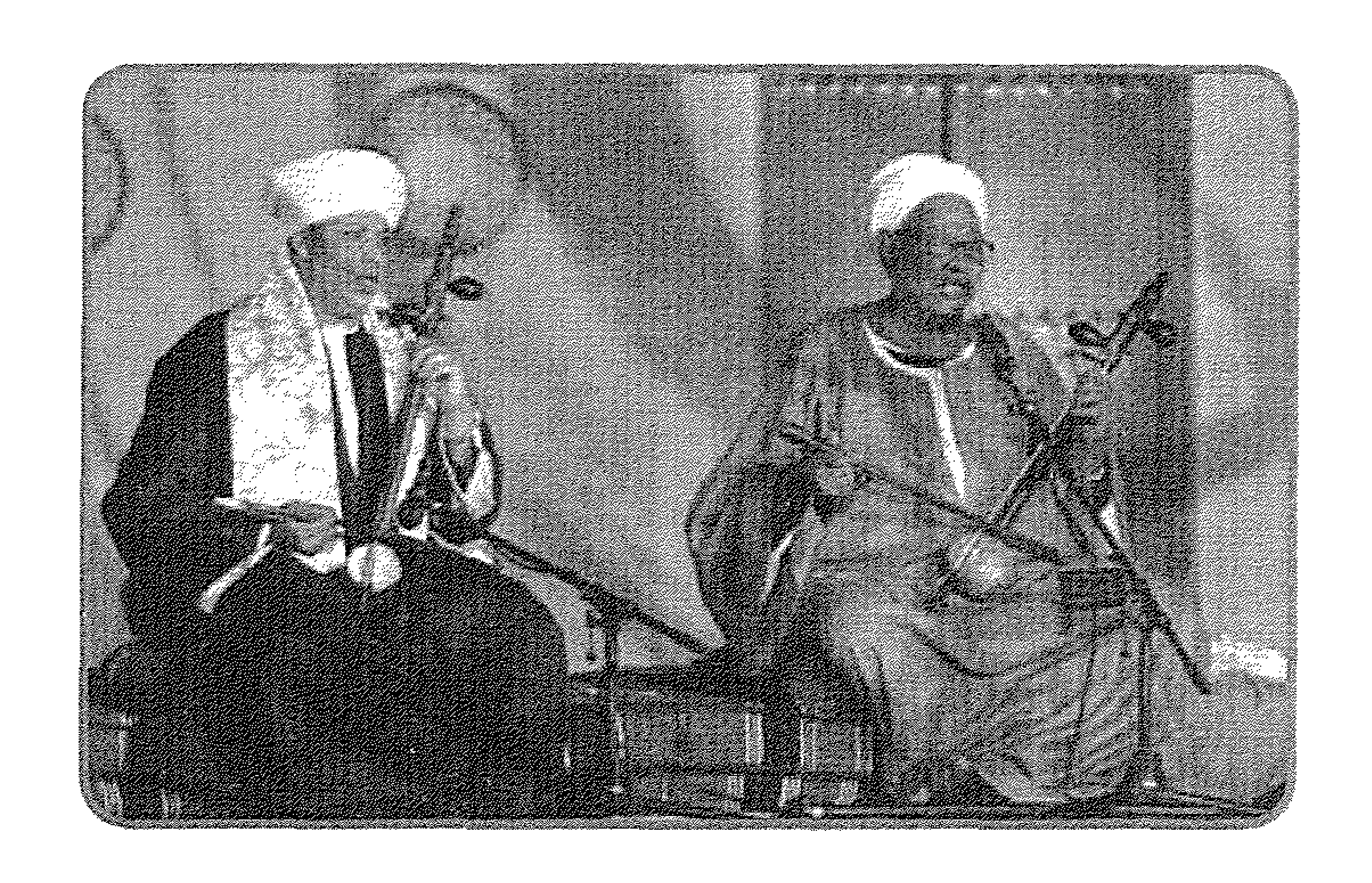
في كل ٩٠ ثانية إلى دقيقتين، علّق تعليقًا بسيطًا كما يلي:

- رائع.
- ماذا قلت؟ اطلب منه التكرار.
- إنك تمزح!
- وماذا كان ردّ فعلك؟
- لم أسمع عن شيء مثل هذا حدث من قبل.
- بمعنى... اطلب أو شرح بسيط.

أسلوب صدى الصوت:

يتطلب هذا الأسلوب تكرار آخر كلمة قالها الشخص الآخر، ولكن بعد أن تتأكد من أنه لم يتوقف ليأخذ نفسه. إنه رد فعل لا إرادي يوجد دافعًا نفسيًا نشرح المزيد. هذا الأسلوب يستخدم دائمًا في المحاكم؛ ولهذا تجد المحامي يحذر الشهود بأن لا يقولوا أي شيء أكثر من المطلوب للإجابة عن سؤال محدد. إن الاستماع باهتمام يجعلك موضع اهتمام الآخرين، وهو يتطلّب صبرًا ورغبة في تصديق أن الطرف الآخر لديه أشياء مهمة سيقولها ستفيدك.

قصص الناس تكشف شخصياتهم



- إن كل شخص يسرد القصة من مفهومه ووجهة نظره، أو على الأقل فإن القصة المسرودة تجد الذي يحكيها حتى ولو كان محايدًا يعلق على ما فيها تعليقًا يكشف عما يجول بنفسه، أو يظهر ذلك في تعبيرات وجهه ولفتة جسده.
- إن أردت أن تعرف اتجاهات من أمامك، فيمكنك أن توجه له سؤالاً أو كلامًا يثير قصة ما، فإذا بدأ الطرف الآخر في سرد القصة فاجمع عنه المعلومات، لتعرف مع من تتعامل وكيف تتعامل فأندور كارنيجي يقول لك:

«ليست هناك أي فائدة من مساعدة من لا يساعدون أنفسهم، فأنت لا تستطيع دفع أحدهم إلى أعلى السلم، إلا إذا كان راغبًا ومستعدًا لصعوده»

الرد السلبي هو الاستجابة الأولية

حتى لو كان الموضوع إيجابيًا، فتأكد أنه في عالم الواقع، فإن الرد السلبي أو التملص هو المبادرة الأولية من الطرف الآخر، ولذلك أسبابه الاجتماعية والتي لا تفينا كثيرًا الآن.

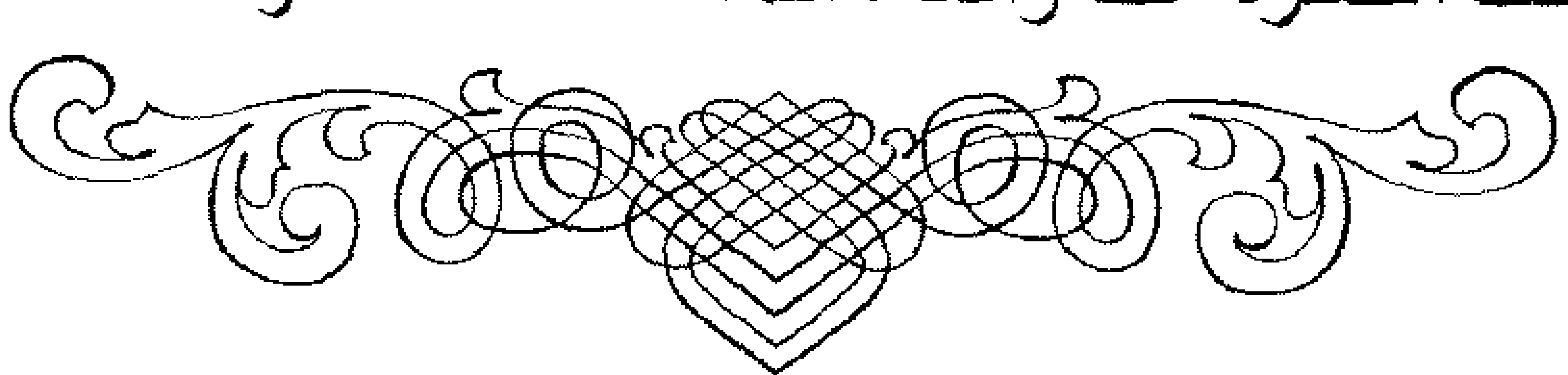
- كن متوقعًا لتلك الاستجابات السلبية، وتأكد أنها بحكم تلك العوامل الاجتماعية، وأنها لا تعني بحال عدم مصداقية الموضوع، أو عدم أهميته للطرف الآخر، إذا علمت هذا علمت أنه ينبغي عليك أن تستمر، وأن تستعمل أساليب الالتفاف الصحيحة لتجاوز تلك الخلفيات السلبية.

ادرس فكرتك جيدًا:

ربما تظهر لك فكرة ما أنها في غاية الروعة والربحية، ولكن ما يحدث هو كالتالي:

- تنظر لها من هذه الزاوية فقط، وهي نفس العمل، وكونه مثلاً مربحًا أو سيسد خللاً ما لكنك لم تنظر إليك أنت، هل تصح، أو هل أنت مؤهل لتقوم بهذا العمل؟
- إحترس، فرغم أن الأفكار الرائعة تكون رائعة، إلا أن ذلك هو مصدر الخدعة، تنظر فقط لروعتها، وتغفل الجوانب الأخرى،

وكلما كانت الفكرة حقًا رائعة، كلما خدعتك أكثر.



قواعد أساسية للتعامل مع من حولك

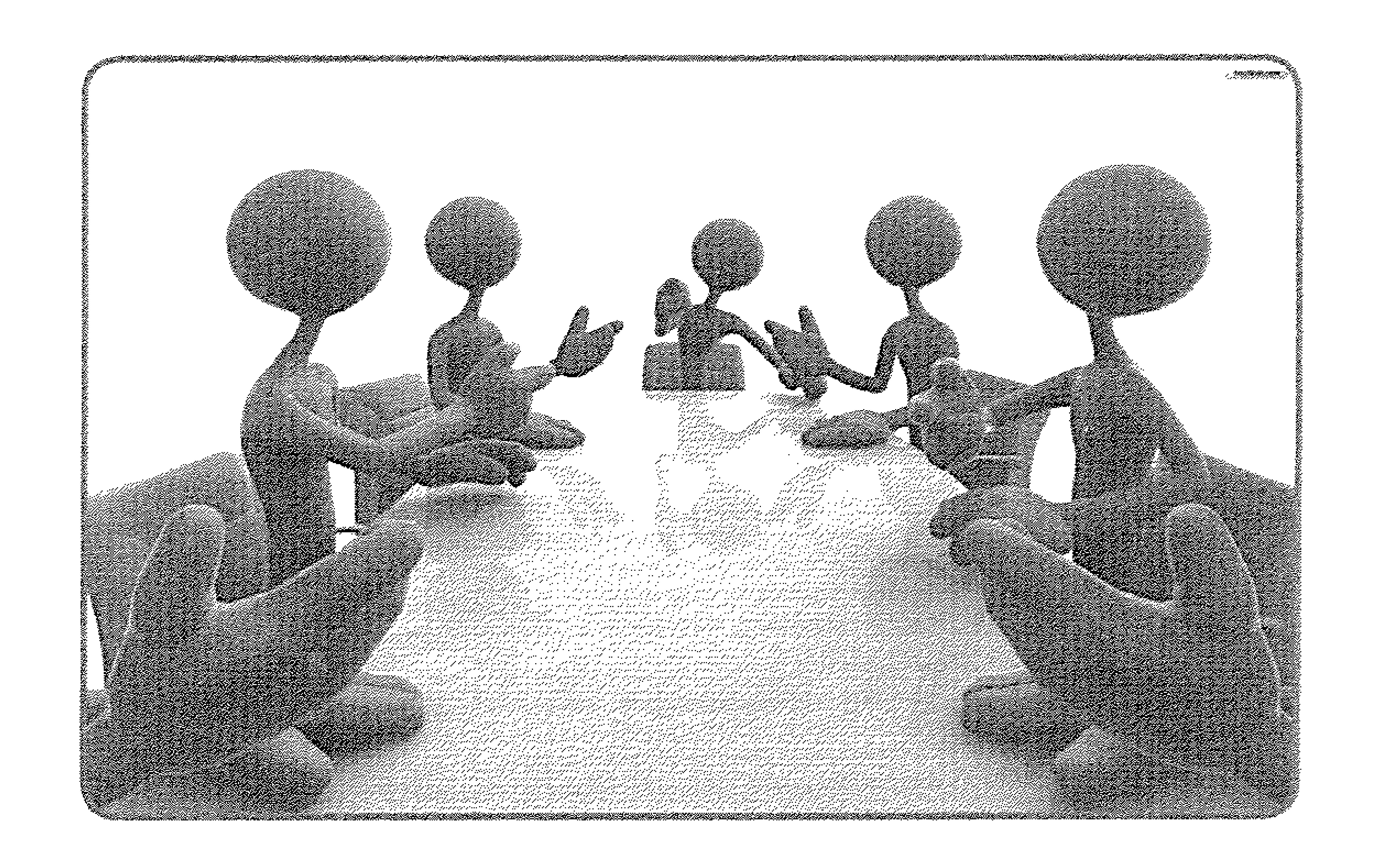
- في جلسات الحوار مع المسؤولين يفترض أن يسمع المسؤول أكثر مما يتكلم.
- لتحقيق التواصل مع الآخرين تحتاج إلى إنصات متعاطف والابتعاد عن ردود الفعل المدمرة.
- مبادئ الإنصات المتعاطف: عدم المقاطعة - التفكير بما يقوله المتحدث وليس التفكير بالرد عليه - تنظر إليه.
- الذي لا تتيح له فرصة عرض مشكلته سيلجأ إلى شخص آخر يتيح له فرصة أكبر، ولكن قد لا يساعده على حل مشكلته مثلك.
- عندما تتكلم تكلم صح وبدون ردود أفعال مدمرة.
- من ردود الأفعال المدمرة الرد على النصيحة بنصيحة مثلها، اتركها لوقت آخر مناسب ولا تجعل الأمر تبادل اتهامات وتبادل نصائح.
- ردة فعل مدمرة أخرى أن تنصحني فأقول لك: أنا أعلم منك، وأنا أفهم منك - التعالي من ردود الفعل المدمرة حتى مع الأطفال - "أنت جاي تفهمني يا ولد"؟
- من ردود الفعل المدمرة: إصدار أحكام مسبقة (مغرور - هذا أناني....)
- من ردود الفعل المدمرة سرعة الرد، اطلب من الآخرين الإذن في التفكير قبل الرد.
- من ردود الفعل المدمرة تبرير الخطأ.
- إذا انفعلت لن تستطيع بناء علاقات.
- يمكن الرد والتوضيح بدون انفعال، لا تجعل عواطفك تحكم تصرفاتك.

- العلاقات مثل الحساب في البنك إذا سحبت أكثر مما تودع ينتهي الرصيد وتموت العلاقة.
- أكثر شيء يزيد الرصيد الاستماع للآخرين.
- رصيد الحب مثل الرصيد في البنك، وفتور الحب بسبب الأخذ أكبر من العطاء.
- صاحب لا تزوره، لا تفرح لفرحه، لا تشكره، لا تتصل به، لا تعزيه ستنتهي العلاقة.
- العلاقات أخذ وعطاء.
- لا يكفي أن تكون متمكنًا من عملك، وقويًا فيه فأنت بحاجة إلى الآخرين لقوة أكثر.
- أحسن طريقة لكي تفهم الآخرين أن تسمع منهم.
- أي علاقة مبنية على خداع وكذب تحقق نتائج محدودة ومؤقتة، لا تجعل همك المظهر في العلاقات، بل ركز على الجوهر (الصدق - الإخلاص)، يمكن أن تكون العلاقة من طرف واحد، لكن مع الأيام تصير من طرفين ما عدا اللئيم لا تؤثر فيه.

إن احترامك لنفسك يحدد قيمتك الحقيقية أمام نفسك، وأمام من يتعامل معك عن قرب، وحتى من يعاديك سيجد صعوبة في تلك العداوة، وقد يكرهك ولكنه سيحترمك، لذلك لم يكن هنري وادسوورث لونجفيلو كاذبًا حين قال:

«من يحترم نفسه يصبح في مأمن من الآخرين، فهو يرتدي درعًا لا يستطيع أحد أن يخترقه».

حقائق تذكرها للتفاهم مع الغير



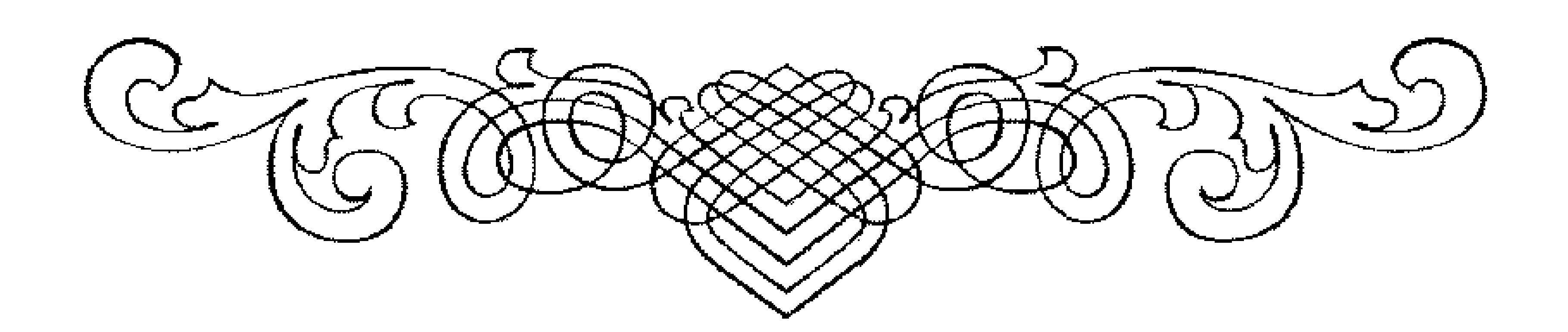
- عند حدوث مشكلة مع الآخرين لا تحاول حلها في نفس الوقت، ولكن بعد أن تهدأ الأعصاب وابدأ بالحوار الهادئ.
- الحب يفتر مع الأيام بسبب الخلافات - الانشغالات - اختلاف الاهتمامات.
- ممارسات الوالدين مع الأولاد إما تزيد الحب أو تزيد الخوف.
- الحب ينمو بالفعل وليس بالكلام وحده.
- الآباء يريدون الأبناء أن يكونوا مثلهم، وهذا صعب لاختلاف القيم، ولكن يفيد التفاهم والنقاش والإقناع وليس الإكراه.
- لا تتنازل عن المبادئ بل مارسها.
- النجاح يتطلب التفكير بمصلحة الجميع وليس المصلحة الفردية.

- ضع نفسك محل الآخرين عند مناقشة مشاكلهم.
- لكي تفهم الآخرين ضع نفسك مكانهم، ولكي يتحقق ذلك غير طريقة تفكيرك.
- عند تقصير موظفيك افترض أن السبب فيك وليس فيهم.
- إذا نظر المدير إلى موظفيه على أنهم كسالى ومقصرون لن يستطيع حل المشكلة.
- العلاقة المتوترة بين المدير وموظفيه لا تعالج بمجرد الكلام الحلو بل تأخذ وقتًا مثل ما أخذ التوتر من وقت.
- ركز على مصدر الإنتاج كما تركز على المنتج نفسه.
- النتائج المطلوبة من الموظفين: السرعة - تكلفة أقل - إتقان.
- مصدر الإنتاج من الموظفين العلاقة بينهم وبين المدير.
- إذا مارست سياسة أنت تربح والموظف يخسر سيتركك عند حصول أول فرصة.
- عند تقييم الآخرين يجب فهم قيمهم.
- الحل الوحيد لفهم الآخرين هو الحوار.
- النجاح هو الوصول إلى الأهداف، والذي يوصل إلى النجاح هو التصرف والمواقف.
- لكي ينجح الإنسان في كل جوانب الحياة يجب أن تبنى العلاقات على المبادئ الصحيحة.

- الشهوة تسيطر أحيانًا على المبادئ.
- يمكن أن يصل الإنسان إلى رضاء الآخرين من خلال المجاملة أو الرياء أو النفاق، ولكنه لا يحقق النجاح، فحبل الكذب قصير.
- تغيير الأشكال في التعامل لا يفيد أي التغيير في المواقف والتصرف، بل المطلوب تغيير المبادئ.
- إذا أردت أن يفهمك الآخرون فافهمهم.
- المشكلة في عدم فهم الآخرين أننا ننطلق من أهوائنا ومصالحنا، ولن نفهم الآخرين إلا إذا وضعنا أنفسنا موضعهم.
- طريقة فهم الآخرين الحوار الهادئ وكشف الحقائق والمعلومات.

قم بتنمية العلاقة بالكلمة الحلوة، بالهدية الحلوة، بالتحاور، بالاستماع، بالتفاهم ومراعاة المشاعر.

الإنسان الناجح هو الذي يستطيع أن يوازن بين الأهداف البعيدة والقريبة، وبين أهدافه وأهداف الآخرين.



التعامل مع زملاء العمل والدراسة

أسباب الخلافات بين الزملاء:

١. عدم التوافق:

وقد يكون هذا في عدم التوافق الزمني، أو الاهتمام، أو ربما الجهد، مما يجعل بعض الموظفين يشعر بالظلم أو ازدحام الأعمال لافتقار الآخرين الالتزام والجدية في أدائهم.

٢. تولي السلطة غير المناسبة:

إن محاولة أحد الموظفين الاضطلاع بالسلطة غير المناسبة، والتحكم بإصدار الأوامر سوف تسبب استياء من قبل زملائه في العمل، وربما رفضوا كل أفكاره حتى ولو كانت صحيحة.

٣. التكبر والغطرسة:



إن التصرف بطريقة التكبر والغطرسة تجعل زملاء العمل يبحثون عن الطرق التي يرفضون بها ما يقترحه زميلهم صاحب الكبر والغطرسة والتعالي، وفي النهاية المتضرر الوحيد من هذا السلوك ليس صاحب السلوك فحسب؛ بل المهام والأعمال المكلف بها.

٤. الإذعان الشديد لزملائك:

إن الإذعان المفرط من قبل المسؤول لآراء الزملاء في كل صغيرة وكبيرة قد يصيب زملاء العمل بالإحباط واهتزاز ثقتهم بذلك المسؤول؛ لذا انتبه من الوقوع في شرك الإذعان المفرط.

كيف تنجح في علاقاتك داخل العمل:

يقول جون وودن:

«أحسن طريقة لتحسين فريقك، هي أن تحسن من نفسك أولاً»

وإليك بعض الأساليب المقترحة لذلك:

١. فكر بالعقل ولا تهمل العواطف:

لا بد أن يكون هناك توازن بين العاطفة والعقل، فالعاطفة تدعونا دائمًا إلى الاندفاع للأمور، بينما يدعونا العقل إلى التحكم والتبصر، فعند حدوث اتخاذ قرار في جو من الغضب قد يكون ذلك مجازفة ما لم يصاحبها حكمة العقل والتروي، فالموازنة مطلوبة لمصلحة العمل والعاملين.

٢. اعمل على أن يربح الجميع:

عندما يشعر الطرفان بأن النتائج مرضية للطرفين يصبح هناك نوع من الرضا والتفاهم المشترك، فكلما زادت مساحة الرضا زادت مساحة التفاهم المشترك الذي يرتقي بأداء الجميع.

لا تكره نجاح زملائك، حتى وإن كان بعضهم يتخذ من عبارة إمبروز

بيرس شعارًا له، تلك العبارة التي يقول فيها:

«النجاح هو الخطيئة التي لا تغتفر ضد رفاقنا»

٣. قوِّ اتصالاتك:

إن بناء التفاهم المشترك يتطلب اتصالاً قويًا وفعالاً، وإن الاتصالات الفعالة تمكننا من بناء بيئة عمل متميزة وراقية وفاعلة على مستوى العمل والعاملين.

٤. اثبت جدارتك:

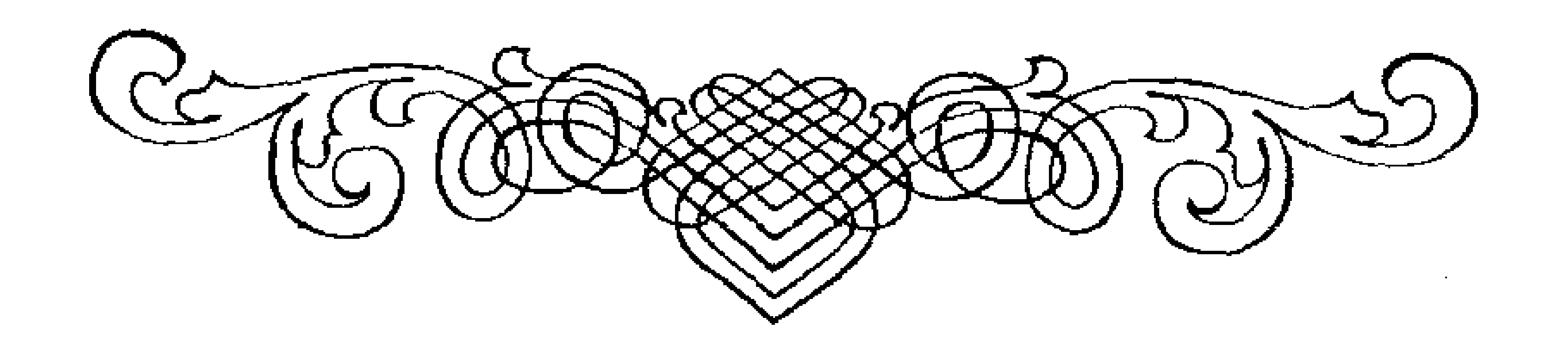
لا تعتبر الاتصالات فاعلة ما لم تقم على جانب الثقة. فالالتزام الضعيف أسوأ من وجود التزام على الإطلاق، وعند انعدام الالتزام تنعدم الثقة، لذا فالثقة والالتزام بالعمل جدير بأن يعزز علاقات الزملاء مع بعضهم البعض في التغلب على الخلافات والنزاعات، بل في تقدم العمل وتطويره.

٥. لا داعي للعنف:

إن الإقناع، وليس الإكراه، هو الذي يبني علاقات وطيدة وسليمة خالية من الحقد بين زملاء العمل.

نتيجة

التعامل مع الآخرين، يشبه المشي على حبل للوصول لقمة جبل، فإما أن تعبر وتصل، أو تقع في هاوية لا قرار لها.



٦- يجيدون فن التفاوض

«كثير من الناس يعملون، ويجتهدون ثم في لحظة حاسمة من مراحل عملهم يحتاجون لقرار صائب حاسم، لكنهم بترددهم وعدم إقدامهم على اتخاذ ذلك القرار، أو بسبب عدم معرفتهم وتأهلهم لاتخاذ القرار يضيعون عملهم السابق كله، وربما ضاعت منهم فرص لن تتكرر لهم مرة أخرى»

عوض القرني



دائمًا ما يشكك الكثيرون في عالمنا العربي في إمكانية صعود رجل من الصفر إلى القمة، وعلى وجه الخصوص ماليًا.

ولكن هذا الرجل المدعو عمر عايش الفلسطيني المولد له رأي آخر!

فهو يؤكد أن هذا ممكن جدًا..

لأنه فعلها بنفسه!

فقد بدأ حياته العملية بائعًا في مكتبة خاصة براتب ٨٠ دينارًا كويتيًا.

ولأنه لم يجد سبيلاً لإقناع صاحب المكتبة بالاتجار بمواد وسلع تعرضها

الشركات عليه وتسوق سريعًا في السوق، قرر هو أن يبيعها بنفسه.

المفاوض الناجح ينشئ سوقًا وهو ما زال شابًا:

واستغل قدرته التفاوضية، وأقنع عددًا من البائعين الصغار، بإنشاء سوق صغير مؤقت يفتح أسبوعيًا فقط، في الفترة التالية لصلاة الجمعة، ليكسب في هذه السويعات القليلة ما يوازي راتبه.

ولأن أسرته عرفت الاستقرار بالكويت بعد رحلة شاقة من التنقل من غزة إلى مصر والأردن، فقد تعلم الفتى واحدة من أهم صفات القادة، وهي كيف يتعامل مع النوعيات المختلفة من الناس؟

وظهر هذا جليًا عام ١٩٩١ عندما اجتاحت القوات العراقية الكويت، وانقطع عمر عايش المتواجد في الإمارات عن عائلته.

واضطر الفتى القائد إلى قضاء سبعة أشهر من دون أية مساعدات مالية، وعرف وقتها أن الاعتماد على الذات هو بطاقة الضمان الوحيدة للمستقبل.

ولكن الأذكياء ينجحون في التعامل مع أي ظروف كما يقول جون وودن:

«إن الأمور تتطور للأفضل بالنسبة للأشخاص الذين يستغلون الطريقة التي تتطور بها الأمور»

وقد كان عمر عايش من هؤلاء الذين يستطيعون استغلال الطريقة التي تتطور بها الأمور لصالحهم.

وبدأت الأرباح الحقيقية:

ولأن رجل الأعمال العربي يجيد استغلال كل مهاراته، ويحول الظروف الصعبة إلى هبات ربانية استغل الرجل حالة الخوف التي كانت تنتاب الاقتصاد الخليجي في ذلك الحين، لانتشار شائعات عن الحرب، مثل أن صدام حسين لغَّم مياه الخليج..

وأن أية باخرة تمر من مياهه ستنفجر!

ما جعل التجار يخافون على أموالهم.

وأغلقت موانئ الخليج القريبة من العراق لأجل غير مسمى..

وشاءت الأقدار أن شحنة كبيرة من السيارات الأمريكية كانت تنتظر في مياه الخليج لم تعد تعرف إلى أين تتجه، وجرت اتصالات بشأنها، واتفقت الأطراف عن طريق أخيه الموجود في الولايات المتحدة على أن يسوقها عمر عايش في دولة الإمارات.

ونجح الشاب في هذا الامتحان الطارئ، وربحت الصفقة، وربح معها الكثير، وتكررت العملية مرارًا وتكرارًا، وازدهرت التجارة.

وبعد انتهاء الحرب أسس عايش أول معرض للسيارات باسم الأندلس للسيارات..

وبعد ستة أشهر تحول إلى المورد رقم ١ في الإمارات، وأغرته التجارة وحب التوسع، ففتح فروعًا لشركته في كل من إمارات الدولة السبع.

العبور لأسواق جديدة:

ومن بعدها انتقل إلى أسواق جديدة مثل الرياض وجدة، ثم رحل بعيدًا إلى كندا وأمريكا، وتحول إلى المصدر رقم ٥ في شمال أمريكا.

وبعد أن أصبح يمتلك رأس مال محترم من تجارة السيارات فكر أن يدخل إلى عالم العقارات الخليجية الذي كانت أرقام تداوله - في ذلك الحين - تغري أي مستثمر يسعى للنجاحات غير التقليدية.

وبعد تجارب قليلة جدًا أدرك الرجل بما وصل إليه من خبرات أن سوق العقارات هو الكنز الحقيقي، وشعر ببعض الندم على ١٣ سنة أفناها في تجارة السيارات، ولكنها كانت مرحلة لابد منها ليمتلك الخبرة ورأس المال اللازم لذلك، ليؤسس شركة تعمير العقارية التي نجحت بشكل مذهل، مما جعل مرحلة الاستقرار والتكوين والتي لابد منها لأي مشروع يقصر عمرها، ليتيح الفرصة لمرحلة النمو والازدهار لتأخذ دورها مبكرًا.

رأس عمر عايش اليوم شركة نوبلز العقارية بعد أن انفصل عن شركة تعمير القابضة.

فن التفاوض:

وبالتأكيد لم يكن لعمر عايش أن يبلغ ما بلغ من نجاح عملي ومالي لولا أنه كان يملك قدرة على التفاوض.

وأنت أيضًا يمكن أن أخبرك بأنك تحتاج إلى إتقان، أو على الأقل الإلمام بفن التفاوض، فالتفاوض لا يقتصر فقط على عالم رجال الأعمال، فأنت

تمارس التفاوض بشكل يومي في حياتك عندما تشتري أي سلعة يمكن الفصال في ثمنها، وما الفصال إلا تفاوض مباشر

وأيضًا تمارسه في بيتك عندما تطلب شيئًا من والدك أو زوجتك، أو يطلب منك ابنك طلبًا ما، ويمكن القول: إن الحياة الزوجية هي عملية تفاوضية طويلة الأمد.

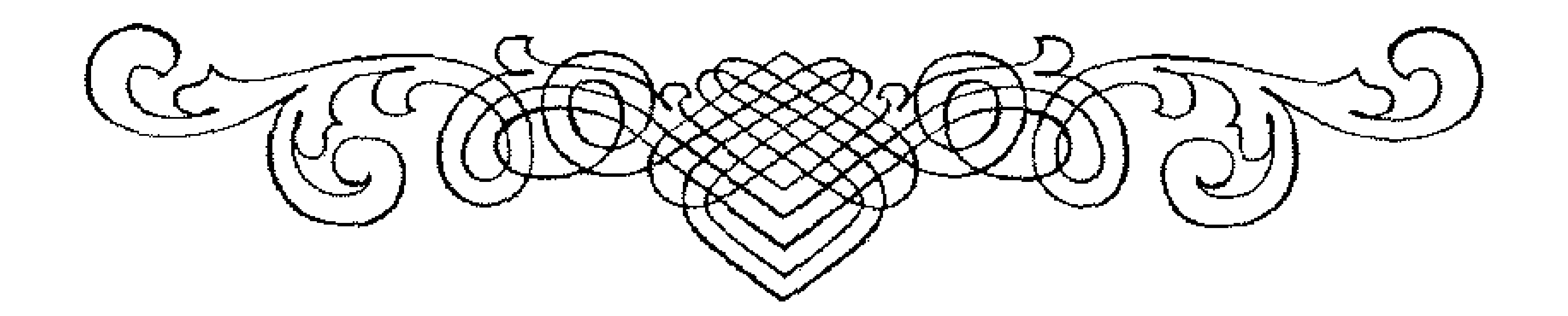
ولو وصلت إلى امتلاك بعض المال وفكرت في شراء منزل أو قطعة أرض، أو شقة، أو سيارة فكلها أمور تحتاج إلى تفاوض.

وكي تمتلك مهارات التفاوض، وتعرف كيف يحاول الطرف الآخر الفوز، إليك بعض استراتيجيات التفاوض التي أقول: إنها ستفيدك كثيرًا في حياتك، ولكن عليك قراءتها أكثر من مرة بتركيز وتفصيل، أي لا تحاول قراءتها في مرة واحدة، بل جزئها لتستفيد منها أكبر فائدة،

وقرر صنع الحياة لتثبت لبول هارفي القائل:

«إذا كنت لا تحيا الحياة التي تريدها، فأنت لا تقدر على صنعها»

أنك قادر على صنع تلك الحياة التي تريدها.



مبادئ التفاوض

المبدأ الأول: المصلحة للجميع:



يقوم هذا المنهج على علاقة تعاون بين طرفين أو أكثر يعمل كل طرف منهم على تعميق وزيادة هذا التعاون وإثماره لمصلحة كافة الأطراف. واستراتيجيات هذا المنهج هي:

١. **استراتيجية التكامل:**

هو تطوير العلاقة بين طرفي التفاوض إلى درجة أن يصبح كل منهما مكملاً للآخر في كل شيء، بل قد يصل الأمر إلى أنهما يصبحان شخصًا واحدًا مندمج المصالح والفوائد والكيان القانوني أحيانًا، وذلك بهدف تعظيم الاستفادة من الفرص المتاحة أمام كل منهم، وكأنهم قد تعلموا من نصيحة هنري فورد القائل:

«يبذل الكثير من الناس الكثير من الوقت والجهد في تفادي المشاكل، بدلاً من أن يحاولوا حلها»

٢. **استراتيجية تطوير التعاون الحالي:**

وتقوم هذه الاستراتيجية التفاوضية على الوصول إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفي

التفاوض وتوثيق أوجه التعاون بينهما.

٣. **ويمكن تنفيذ هذه الاستراتيجية من خلال:**

- توسيع مجالات التعاون: وتتم هذه الاستراتيجية عن طريق إقناع الطرفين المتفاوضين بمد مجال التعاون إلى مجالات جديدة لم يكن التعاون بينهما قد وصل إليها من قبل.

- الارتقاء بدرجة التعاون: وتقوم هذه الاستراتيجية على الارتقاء بالمرحلة التعاونية التي يعيشها طرفا التفاوض خاصة أن التعاون يمر بعدة مراحل أهمها المراحل الآتية:

  - مرحلة التفهم المشترك أو التعرف على مصالح كل الأطراف.
  - مرحلة الاتفاق في الرأي أو لقضاء المصالح.
  - مرحلة العمل على تنفيذه أو مرحلة تنفيذ المنفعة المشتركة.
  - مرحلة اقتسام عائده أو دخله أو مرحلة تنفيذ المنفعة المشتركة.

  وفي كل هذه المراحل يقوم العمل التفاوضي بدور هام في تطوير التعاون بين الأطراف المتفاوضة والارتقاء بالمرحلة التي يمر بها.

٤. **استراتيجية تعميق العلاقة القائمة:**

تقوم هذه الاستراتيجية على الوصول لمدى أكبر من التعاون بين طرفين أو أكثر تجمعهم مصلحة ما.

٥. **استراتيجية توسيع نطاق التعاون بمده إلى مجالات جديدة:**

تعتمد هذه الاستراتيجية أساسًا على الواقع التاريخي الطويل الممتد

بين طرفي التفاوض من حيث التعاون القائم بينهما وتعدد وسائله وتعدد مراحله وفقًا للظرف والمتغيرات التي مر بها وفقًا لقدرات وطاقات كل منهما.

وهناك أسلوبان لهذه الاستراتيجية هما:

١. توسيع نطاق التعاون بمده إلى مجال زمني جديد: ويقوم هذا الأسلوب على الاتفاق بين الأطراف المتفاوضة على فترة زمنية جديدة مستقبلة، أو تكثيف وزيادة التعاون وجني التعاون خلال هذه الفترة المقبلة.

٢. توسيع نطاق التعاون بمده إلى مجال مكاني جديد: ويتم هذا الأسلوب عن طريق الاتفاق على الانتقال بالتعاون إلى مكان جغرافي آخر جديد.

ثانيًا: الصراع بين الأطراف:

على الرغم من أن جميع من يمارسون استراتيجيات الصراع في مفاوضاتهم سواء على المستوى الفردي للأشخاص أو على المستوى الجماعي، وتبنيهم لها واعتمادهم عليها إلا أنهم يمارسونها دائما سرًا وفي الخفاء، بل إنهم في ممارستهم للتفاوض بمنهج الصراع يعلنون أنهم يرغبون في تعميق المصالح المشتركة.

وعليك أن تطمئن أن الصراعات جزء من العمل التفاوضي فكما يقول رونالد فايتس:

«لا يتعلم الناس من خلال التحديق في المرايا، إنما يتعلمون من خلال مواجهة الخلافات»

إذ إن جزءًا كبيرًا من مكونات هذه الاستراتيجيات يعتمد على الخداع والتمويه، عن طريق أساليب مختلفة منها:

أ - الإرهاق:

وتقوم هذه الاستراتيجية على الآتي:

استنزاف وقت الطرف الآخر. ويتم ذلك عن طريق تطويل فترة التفاوض لتغطي أطول وقت ممكن دون أن تصل المفاوضات إلا إلى نتائج محدودة لا قيمة لها.

ويستخدم الأسلوب الآتي لتحقيق ذلك:

التفاوض حول مبدأ التفاوض ذاته ومدى إمكانية استخدامه واستعداد الطرف الآخر للتعامل به ومدى إمكانية تنفيذه لتعهداته التي يمكن الوصول إليها.

التفاوض في جولة أو جولات أخرى حول التوقيت والميعاد المناسب للقيام بالجولات التفاوضية التي تم الاتفاق أو جاري الاتفاق عليها.

التفاوض في جولة أو جولات جديدة حول مكان التفاوض أو أماكن التفاوض المحتملة والأماكن البديلة.

التفاوض في جولات جديدة حول الموضوعات التي سوف يتم التفاوض عليها.

التفاوض حول كل موضوع من الموضوعات التي حددت لها أولويات

وفي ضوء كل موضوع من الموضوعات التي يمكن تقسيمه إلى عناصر وأفرع متفرعة يتم كل منها في جلسة أو أكثر من جلسات التفاوض.

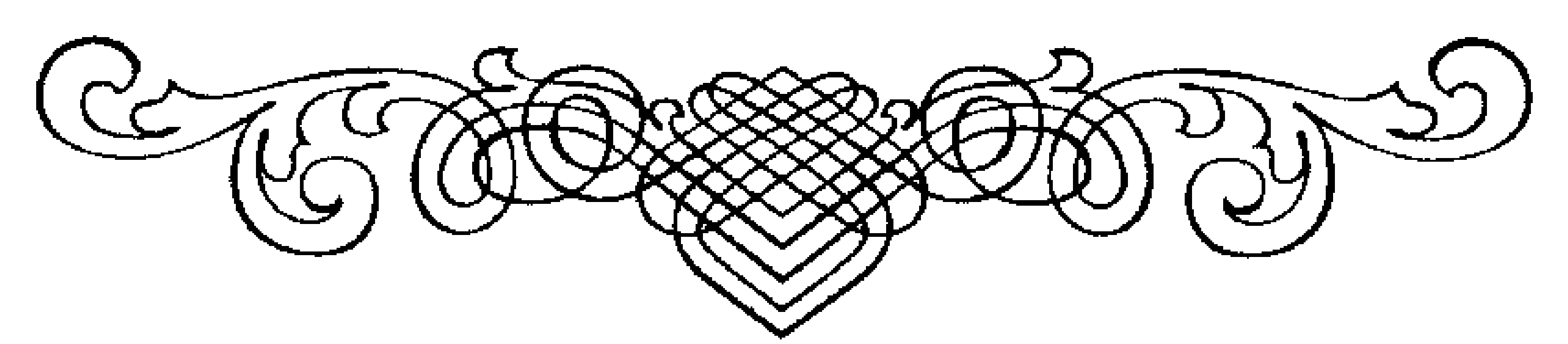
٢. استنزاف جهد الطرف الآخر إلى أشد درجة ممكنة:

ويتم ذلك عن طريق تكثيف وحفز طاقاته واستنفار كافة خبراته وتخصصاته وشغلهم بعناصر القضية التفاوضية الشكلية التي لا قيمة لها عن طريق:

إثارة العقبات القانونية المفتعلة حول كل عنصر من عناصر القضايا المتفاوض عليها، وحول مسميات كل موضوع، والتعبيرات والجمل والكلمات والألفاظ التي تصاغ بها عبارات واسم كل موضوع التفاوض.

* وضع برنامج حافل للاستقبالات والحفلات والمؤتمرات الصحفية وحفلات التعارف وزيارة الأماكن التاريخية.

* زيادة الاهتمام بالنواحي الفنية شديدة التشعب كالنواحي الهندسية والجغرافية والتجارية والاقتصادية والبيئية والعسكرية...إلخ، وإرجاء البت فيها إلى حين يصل رأي الخبراء والفنيين الذين سيتم مخاطبتهم واستشاراتهم فيها، ومن ثم تنتهي جلسات التفاوض دون نتيجة حاسمة، بل وهناك أمور كثيرة معلقة لم يبت فيها، وهي أمور شكلية في أغلب الأحيان وترتبط بها وتعلق عليها الأمور الجوهرية الأخرى، بل والشكلية الأخرى أحيانًا.



٣. استنزاف أموال الطرف الآخر:



وذلك عن طريق زيادة معدلات إنفاقه وتكاليف إقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية فضلاً عما يمثله ذلك من تضييع باقي الفرص المالية والاقتصادية البديلة التي كان يمكن له أن يحصل عليها لو لم يجلس معنا إلى مائدة التفاوض وينشغل بها .

ب - التشتيت:

وهو من أهم استراتيجيات منهج الصراع التفاوضية حيث تعتمد عليه بشكل كبير الأطراف المتصارعة إذا ما جلست إلى مائدة التفاوض . وتقوم هذه الاستراتيجية على فحص وتشخيص وتحديد أهم نقاط الضعف والقوة في طريق التفاوض الذي أوفده الطرف الآخر للتفاوض وتحديد انتماءاتهم وعقائدهم ومستواهم العلمي والفني والطبقي والداخلي، وكل ما من شأنه أن يصبغهم إلى شرائح وطبقات ذات خصائص محددة مقدمًا . وبناء على هذه الخصائص يتم رسم سياسة ماكرة لتفتيت وحدة وتكامل فريق التفاوض الذي أوفده الطرف الآخر للتفاوض معنا والقضاء على وحدته وائتلافه وتماسكه وعلى الاحترام ليصبح فريقًا مفتتًا متعارضًا تدب بين أعضائه الخلافات والصراعات، ومن ثم يصبح جهدهم غير منسجم . وتمتاز هذه الاستراتيجية بأنها من ضمن استراتيجيات الدفاع المنظم في

حالة التعرض لضغط تفاوضي عنيف أو مبادرة تفاوضية جديدة لم نكن نتوقعها ولم نحسب حسابًا لها.

ثالثا: السيطرة:

تعد العملية التفاوضية وفقًا لمنهج الصراع معركة شرسة أو مباراة ذهنية ذكية بين طرفين. لذا تقوم هذه الاستراتيجية على حشد كافة الإمكانيات التي تكفل السيطرة الكاملة على جلسات التفاوض. عن طريق:

* القدرة على التنويع والتشكيل والتعديل والتبديل للمبادرات التفاوضية التي يتم طرحها على مائدة المفاوضات بحيث يكون لنا سبق التعامل مع الطرف الآخر، وسبق البدء في الحركة فضلاً عن إجبار الطرف الآخر على أن يتعامل مع مبادرة من صنعنا نعرف كل شيء عنها، ومن ثم فإن عليه أن يسير وفقًا للطريق الذي رسمناه له، والذي يسهل علينا السيطرة عليه فيه.

ولتصل إلى هذه المرحلة عليك أن تعمل بجد كافٍ واستمرارية وأنت تتذكر مقولة تيودور روزفلت حين قال:

«أفضل جائزة تقدمها الحياة هي فرصة العمل بجد واجتهاد في شيء يستحق ذلك»

* القدرة على الحركة السريعة والاستجابة التلقائية والفورية والاستعداد الدائم للتفاوض فور قيام الطرف الآخر بإبداء رغبته في ذلك؛ لتفويت الفرصة

عليه في أخذ زمام المبادرة والسيطرة على عملية التفاوض من أولها إلى آخرها.

* الحرص على إبقاء الطرف الآخر في مركز التابع، والذي عليه أن يقبع ساكنًا انتظارًا للإشارة التي نعطيها له أو أن تكون حركته في نطاق الإطار الذي تم وضعه ليحيطه.

رابعًا: الخطوة خطوة:

وفقًا لهذه الاستراتيجية يتم استخدام التفاوض التدريجي خطوة خطوة، الأمر يحتاج إلى المثابرة التي يحدثنا عنها صامويل جونسون القائل:

«لا تتم الأعمال العظيمة بالقوة، ولكن بالمثابرة»

ويتطلب التفاوض وفقًا لهذه الاستراتيجية قدرات غير عادية من فريق المفاوضين.

خامسًا: حافة الهاوية:

لكل طرف من أطراف التفاوض: أهداف، آمال وأحلام وتطلعات وهي جميعًا تواجهها: محددات، عقبات، ومشاكل، وصعاب، وكلما كانت هذه العقبات شديدة كلما ازداد يأس هذا الطرف وإحساسه باستحالة الوصول إليها، وأنه مهما بذل من جهد فإنه لن يصل إليها.

وهنا عليه أن يختار بين بديلين هما: صرف النظر عن هذه الطموحات والأهداف وارتضاء ما يمكن تحقيقه منها واعتباره الهدف النهائي له.

إجراءات تنفيذ الاستراتيجية ومن بينها:

1. **التسويف أو الصمت المؤقت:**

وهي تتضمن الامتناع عن الرد الفوري أو تأجيل الإجابة عن سؤال معين بتغيير مجري الحديث أو الرد بسؤال آخر بغرض الاستفادة من الوقت للتفكير ودراسة مغزى السؤال وأهدافه وتقرير ما يجب عمله.

والمفاوض الذي يبادر بالاستجابة إلى طلبات خصمه وتقديم التنازلات فإن الأخير لا يتوقف عن طلب المزيد.

٢. المفاجأة:

تتضمن التغيير المفاجئ في الأسلوب أو طريقة الحديث أو التفاوض على الرغم من أن التغيير لم يكن متوقعًا في ذلك الوقت، وعادة يعكس ذلك هدفًا ما، أو الحصول على تنازلات من الخصم.

٣. الأمر الواقع:

وتتضمن دفع الطرف الآخر لقبول تصرفك بوضعه أمام الأمر الواقع، ولنجاح هذا التكتيك عمليًا يجب توفر عدة شروط من أهمها:

- أن يكون احتمال قبول الطرف المعارض للنتيجة في النهاية احتمالاً كبيرًا.
- أن تكون خسارة الطرف المعارض من استمرار معارضته أكبر ماديًا ومعنويًا من الخسارة التي تحدث نتيجة عدم تقبله الأمر الواقع.

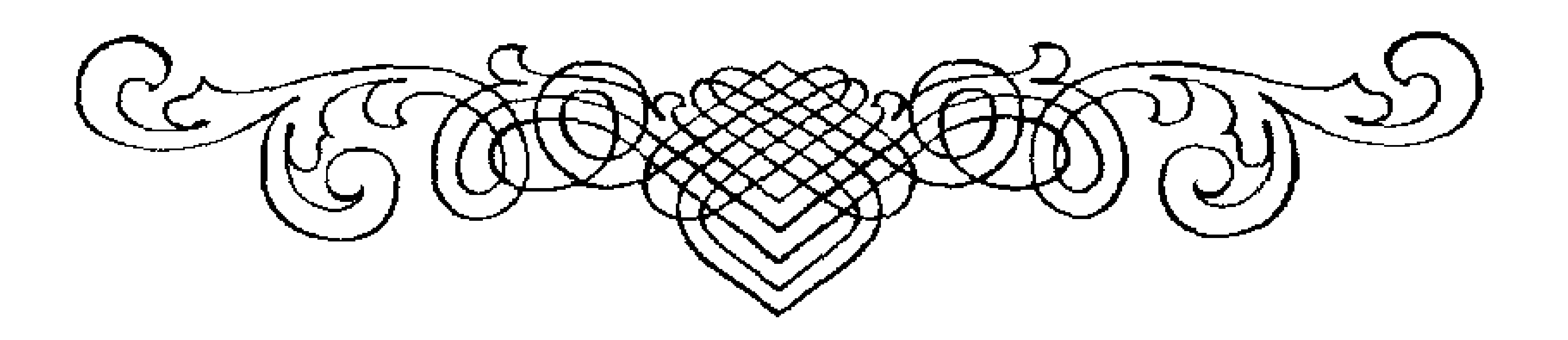
٤. الانسحاب الهادي:

وهو استعداد المفاوض للانسحاب والتنازل عن رأيه للطرف الآخر بعد أن يكون قد حصل على بعض المميزات مهما كانت، فهو هنا يحاول إنقاذ

ما يمكن إنقاذه.

أحيانًا يتطلب الأمر منك قرارًا حاسمًا، وأنجح المفاوضين هو من يعرف متى يتخذ القرار المناسب في الوقت المناسب، وهذا الأمر ينطبق على كل مجال في الحياة، ولا يقتصر على التفاوض فقط، فكما يقول عوض القرني:

«كثير من الناس يعملون، ويجتهدون ثم في لحظة حاسمة من مراحل عملهم يحتاجون لقرار صائب حاسم، لكنهم بترددهم وعدم إقدامهم على اتخاذ ذلك القرار، أو بسبب عدم معرفتهم وتأهلهم لاتخاذ القرار يضيعون عملهم السابق كله، وربما ضاعت منهم فرص لن تتكرر لهم مرة أخرى».



اطلب أكثر مما تتوقع:

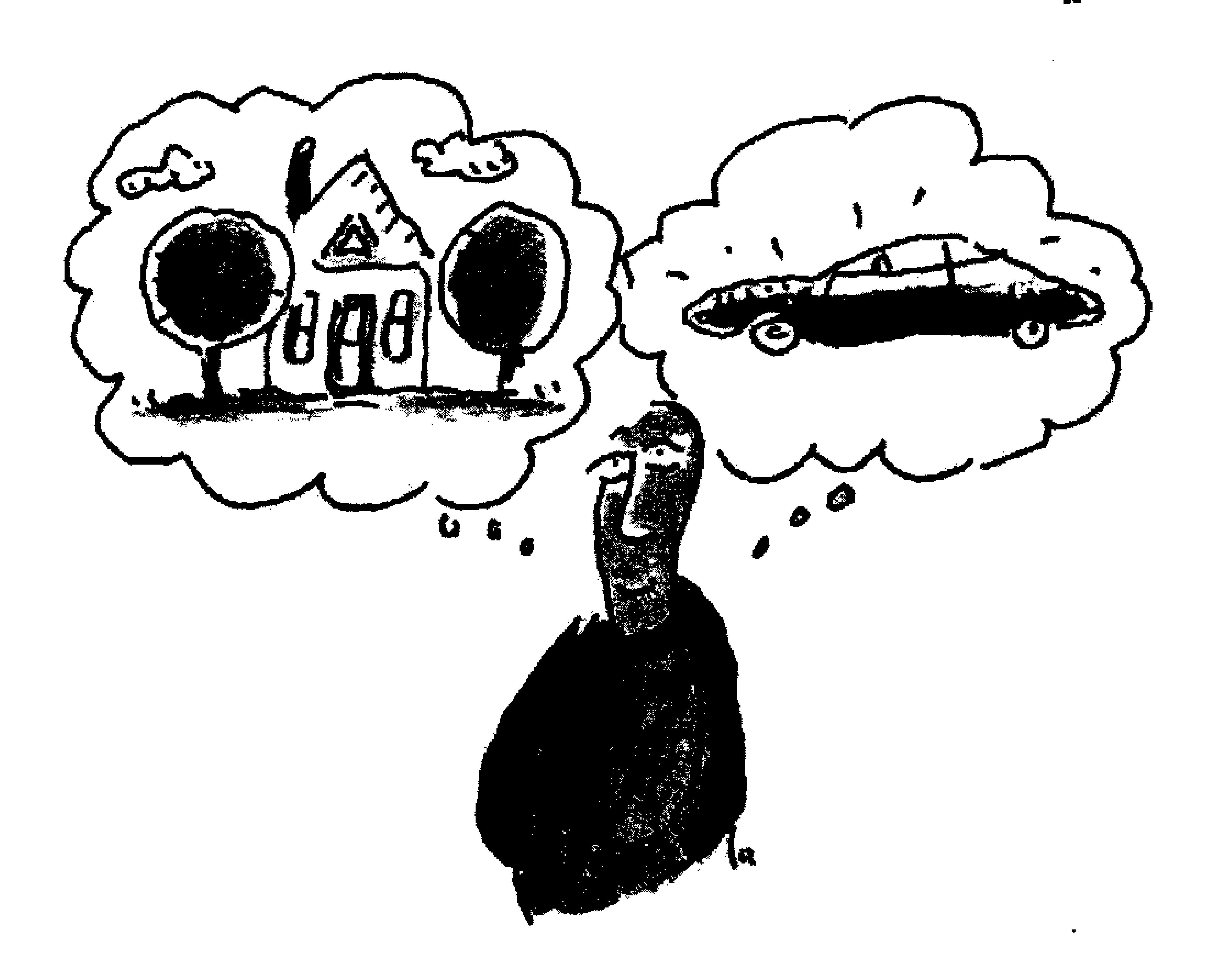
وهي البداية عند التفاوض في أي نوع من المفاوضات يجب أن تطلب أكثر مما تتوقع؛ لأنك إذا طالبت فقط ما ترجو أن تحصل عليه، فلن يتاح لك مجال أوسع للتفاوض، وهي من البديهيات جدًا؛ لأنه في هذه الحالة لن تكون الظروف مواتية لفوزك، لأنك إذا تمسكت بما قررت الحصول عليه، فإنك سوف تواجه موقفًا لا يحتمل إلا أحد أمرين لا ثالث لهما، وهما: القبول أو الرفض. وبذلك قد تجعل الطرف الآخر يقف موقف الخسارة، أو الشعور بها، بينما لو طلبت أكثر مما تتوقع فإنك سوف تبقي الطرفين بعيدًا عن الإحساس أو الشعور بالخسارة، لأن الأمور سوف تتقارب بالتنازلات في المفاوضات. ولكن أحيانًا لعدم مقدرة الشخص المقابل لك بالتفاوض فقد تطلب زيادة عما تتوقع ويقابل بالقبول من الطرف الآخر، وبذلك تكون أنت كسبت أكثر مما تتوقع. وإن لم يحدث ذلك وتظاهرت بتقديم تنازلات للطرف الآخر فيجب أن تقدمها بمقابل أيًا كان قدره. السؤال الآن ما هو مقدار الزيادة التي يتعين عليك طلبها؟ لتجيب عن هذا السؤال يجب أولاً أن تعرف وتحدد هدفك، ثم تقدم العرض أعلى من هدفك بمقدار بعد ما يقدمه الطرف المقابل عن الهدف.

مثال:

صاحب عقار يريد بيع منزل بمبلغ ٥٠٠ ألف جنيه، وأنت لا تريد أن تدفع سوى ٤٥٠ ألف، طبقًا لهذا المبدأ عليك أن تعرض ٤٠٠ ألف جنيه. بهذه الطريقة أنت هيأت جوًا ومجالاً للتفاوض، وسوف يقودكما التفاوض

للتنازلات بين الطرفين إلى أن تصلوا في المنطقة الوسط، أي أنت تتنازل، وهو يتنازل، وبذلك تكون هذه المفاوضات ناجحة وتعطي شعورًا لكلا الطرفين بأنهما كسبا ولم يخسرا في البيع، وتنازلاتهما متساوية. فالبائع عندما يجد أنه تنازل عن ٥٠ قد يكون لديه شعور بأنه خسر، ولكن سوف يتبدد هذا الشعور عندما يعرف أنك أيضًا تنازلت ودفعت زيادة خمسين ألفًا بقدر تنازله؛ أي أنكما متكافئان وكلاكما كسبتما في بيعكما.

النجاح في التفاوض داخل ذهنك:



فهذه الصورة المصنوعة وصفة ناجعة لتحقيق النجاح وخطوة رائعة لقهر واحدة من صعوبات البداية ألا وهو.. الترد.

فعندما تعبر الشيء في ذهنك أولاً، يصبح عبوره على أرض الواقع

أيسر كثيرًا مما تتصور كما يقول إيميل جو:

«انظر دائمًا إلى ما تفعله على أنه سهل وسوف يصبح كذلك»

إذا أحضرنا لوحًا خشبًا بعرض مترين وطول ستة أمتار، ووضعناه على مجرى مائي بعمق متر واحد فقط، ثم جمعنا أصدقاءنا وحاولنا العبور عليه.

ماذا سيحدث؟

غالبًا سنعبر جميعًا للجهة الأخرى بدون تردد..

أما إذا حملنا نفس اللوح الخشبي وصعدنا به لوضعه بين عقارين على ارتفاع عشرة طوابق من الأرض، ثم حاولنا العبور عليه من مبنى إلى آخر، فكم شخصًا منا سيعبر؟

أظن أن القلة القليلة ستغامر بالعبور.. وبالتأكيد أنا لست واحدًا منهم!!

لماذا لم نعبر؟

إننا نفس الأشخاص الذين تجاوزوا المجرى المائي منذ برهة!

واللوح هو نفس اللوح!

فما الذي حدث؟

الاختلاف الذي جرى هو أننا في المرة الأولى ركزنا تفكيرنا على ضمان النجاح في العبور، وتعاملنا معه على أنه أمر واقع لا محالة..

أما في المرة الثانية فقد ذهب تفكيرنا إلى احتمال الفشل، وتصورنا أن

احتمال وقوعه كبير..

وغالبًا رحنا نتخيل ماذا سيحدث لنا إذا سقطنا من هذا الارتفاع، فبات الإحجام قرارًا طبيعيًا.. بل وحتميًا!

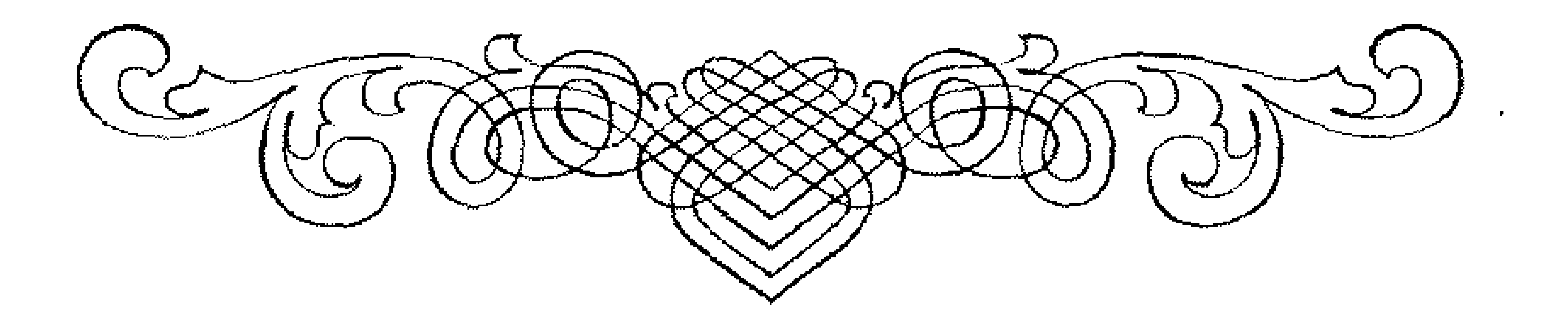
هذا المثال السابق طرحه جيمي جونسون مدير إحدى الفرق الرياضية على لاعبيه قبل إحدى المباريات، لحثهم على تركيز أفكارهم على الفوز، وتخيل أنفسهم وهم قد حققوا هذه النتيجة.

وأنت أيضًا عليك صنع صورة لنفسك في الوضع الذي ترغب في تحقيقه، وعلى نفس المنوال عليك أن تدخل مفاوضاتك وأنت على ثقة من النجاح.

نتيجة

الحياة مجموعة من المفاوضات تبدأ مع طلب زيادة مصروفك من والدك، وإقناع أسرتك برغبتك في دراسة معينة، وتستخدمها في الحصول على مميزات أفضل في وظيفتك، وأحيانًا مع زوجتك لتحديد مكان زفافكما.

إنك تستخدم التفاوض بشكل لا تتصوره.



٧- يملكون ذاكرة قوية

«قاعدة النجاح الأولى هي امتلاك الطاقة، وترويضها وتوجيهها وتركيزها على الأشياء الهامة، بدلا من تبديدها على الأشياء التافهة، وغير المجدية»

مايكل كوردا

كان الطفل الصغير حافظ إبراهيم ينعم بتدليل والده المهندس المشرف على إنشاء قناة ديروط،

ولِمَ لا؟

فهو الابن الوحيد له.

والأب يشغل وظيفة مرموقة، ويهنأ بالحياة مع زوجته صاحبة الأصول التركية.

ولكن الأقدار دائمًا ما تذكرنا بحكمتها الجليلة التي تقول:

«إن دوام الحال من المحال»

تلك الحكمة التي لا يفطن إليها كثيرون..

ويصر آخرون على تجاهلها متعمدين..

أما حافظ صاحب الأربع سنوات، فهو لم يكن في سن تسمح له بالتأمل في السنن الكونية والحكم البلاغية، وربما لم يدرك من الأصل السبب الحقيقي الذي جعله لا يرى أباه كما تعود.

لقد مات الأب وولده لم يتجاوز الرابعة من عمره، ليذوق طعم اليتم مبكرًا.

من اليتم إلى الخلاف العائلي :

ولأن الأسـرة لم يعد لها رجل في أسيوط، حيث كانت تقيم بالقرب من مكان عمل الأب، فقد اضطرت والدته أن تصطحبه وتسافر به إلى القاهرة لتقيم عند شقيقها.

وهكذا بدأ الفتى يشب في منزل يشعر فيه بأن الأولوية في الرعاية ليست من نصيبه.

وفي الدراسة بدأت مشاكل أخرى..

فعلى الرغم من أنه يمتلك الكثير من الفطنة والنباهة، غير أنه سريع الملل لا يلقى بالاً للانتظام في الدراسة، ولا يثيره سوى المطالعة وقصائد الشعر، التي بلغ فيها مبلغًا طيبًا وهو لم يكمل السادسة عشرة بعد.

وبعد تنقله بين عدة مدارس، بات واضحًا أنه لن يفلح في الحصول على شهادة محترمة تعينه على الالتحاق بوظيفة حكومية مرموقة مثل والده وخاله، فترك التعليم.

وانتقل خاله للعمل في طنطا، ولم يكن هناك بد من أن تنتقل أخته وولدها معه إلى مكان إقامته الجديد.. فالأمر ليس اختياريًا.

التمرد حتى على الظروف الصعبة:

ولأن الخال لم يجد في ابن أخته ملامح الجدية في التصرفات، والقدرة على تحمل المسؤولية وقت وقوع النكبات، فقد كانت العلاقة بينهما متوترة، ووصلت إلى الحد الذي لم يجد حافظ معه بدًا من الانسحاب من الحياة وسط أسرته.

فغادر بيت خاله وهو لا يعرف ماذا ستفعل معه الظروف، ولكن من وجهة نظره أنه يعيش في ظروف صعبة بالفعل فلابد من التغيير.

ولكن على ما يبدو أن ظروف يتمه المبكر، وعدم التفاهم بينه وبين خاله، قد منحته القدرة على الفصاحة، وسحر البيان، أو أنه قرر أن يواجه تلك الأحوال القاسية بكلمات شعره اللاذعة، فقبل أن يترك منزل الخال ترك له رسالة كتب فيها:

ثقلت عليك مودتي إني أراها واهية   افرح فإني ذاهب متوجه في داهية

صدق من قال:

إن الظروف الصعبة لهي النار التي لا غنى عنها لصهر قدرات الإنسان، ودفعه لإخراج أفضل ما فيه.

وهكذا انتقل الشاب الواعد من ظروف صعبة إلى أخرى أصعب..

ومن مهنة لا يجد نفسها فيها، إلى وظيفة يمقتها..

ومع كل موقف قاسٍ يتعرض له تزداد خبراته..

ومع كل محنة يعاني من ويلاتها تتجلى موهبته..

تسعفه قدرته على التذكر ببراعة.

فقد قرر ألا يستسلم للظروف التي أحاطت به.

فلا اليتم، ولا الخلافات العائلية ستجعله أسيرًا لها.

لابد أن يكتب، ويكتب..

مستغلاً ما استقر في ذاكرته من مواقف.

وها هو يقول على لسان مصر التي تتحدث عن نفسها فتقول:

وقف الخلق ينظرون جميعًا كيف أبني قواعد المجد وحدي

وبناة الأهرام في سالف الدهر كفوني الكلام عند التحدي

أنا تاج العلاء في مفرق الشرق ودراته فرائد عقدي

إن مجدي في الأوليات عريق من له مثل أولياتي ومجدي

أنا إن قدر الإله مماتي لا ترى الشرق يرفع الرأس بعدي

ما رماني رام وراح سليمًا من قديم عناية الله جندي

كم بغت دولة عليّ وجارت ثم زالت وتلك عقبى التحدي

إنني حرة كسرت قيودي رغم أنف العدا وقطعت قيدي

أتراني وقد طويت حياتي في مراس لم أبلغ اليوم رشدي

أمن العدل أنهم يردون الماء صفوًا وأن يكدر وردي

أمن الحق أنهم يطلقون الأسد منهم وأن تقيد أسدي؟

الجلوس بين أساطين الشعر

يكتب عن المشاعر والأحاسيس فهو بها عليم..

ويكتب عن أحوال الوطن المحتل من عدو لئيم..

ويكتب عن المناسبات التي جعلت منه للشعر زعيم..

وبعد سنين من الكتابة، طابت له الدنيا، وجلس بين أساطين الشعر واللغة، ويكفيه أنه الوحيد في زمانه الذي نافس أحمد شوقي على إمارة الشعر، وفاز منفردًا بلقب شاعر النيل.

وقبل هذا حقق فوزًا أكبر..

عندما لم يتوقف طويلاً أمام أحواله الصعبة، ولم يترك نفسه ليصرخ غاضبًا، أو ليبكي متحسرًا

ولكنه تحرك واستغل موهبته ليبدل الأحوال، وينتقل من حال إلى حال، مؤمنًا بواحدة من أهم سنن الله في الكون..

تلك التي تبشرنا بأن:

«دوام الحال من المحال»

وربما كانت حياة شاعر النيل أقرب لقول روبرت ستفينسون:

«ليست وظيفتنا في هذه الدنيا أن ننجح، بل أن نمضي من فشل لآخر، مع الحفاظ على معنوياتنا مرتفعة»

ويتحدث عن المرأة بلغة ندر أن يجيدها اليوم مدعٍ للأدب ممن أصابهم الجدب، فيقول:

والمال إن لم تدخره محصنًا بالعلم كان نهاية الإملاق
والعلم إن لم تكتنفه شمائل تعليه كان مطية الإخفاق
لا تحسبن العلم ينفع وحده ما لم يتوج ربه بخلاق
من لي بتربية النساء فإنها في الشرق علة ذلك الإخفاق
الأم مدرسة إذا أعددتها أعددت شعبًا طيب الأعراق
الأم روض إن تعهده الحيا بالسرى أورق أيما إيراق
الأم أستاذ الأساتذة الألى شغلت مآثرهم مدى الآفاق
أنا لا أقول دعوا النساء سوافرًا بين الرجال يجلن في الأسواق
يدرجن حيث أَردن لا من وازع يحذرن رقبته ولا من واقي
يفعلن أفعال الرجال لواهيًا عن واجبات نواعس الأحداق

وعندما مات حافظ ووصل الخبر إلى أمير الشعراء أحمد شوقي - الذي يملك ذاكرة حديدية هو الآخر- فحزن عليه ورثاه قائلاً:

قد كنت أوثر أن تقول رثائي   يا منصف الموتى من الأحياء
الحق نادى فاستجبت، ولم تزل   بالحق تحفل عند كل نداء
يا مانح السودان شرخ شبابه   ووليه في السلم والهيجاء
ما زلت تهتف بالقديم وفضله   حتى حميت أمانة القدماء

من أبجديات النجاح

إن للذاكرة فضلاً كبيرًا على الناجحين، فانظر لأي طفل يشار إليه بالنبوغ، ستجد أن قدرته على التذكر والحفظ هي علامة نبوغه.

وقد يكون بعض الناجحين ضعاف الذاكرة في مجال أو أكثر من مجالات الحياة، ولكن لابد أن تلمس ذاكرتهم الحديدية في مجالات أخرى.

وهذا ما نراه في طرائف العلماء الذين يحفظون آلاف المعادلات العلمية عن ظهر قلب، وينسون أين وضعوا العينات، أو ما هو رقم هاتفهم الخاص.

ومن أبجديات النجاح في الحياة المصرية والعربية القدرة على التركيز، مصداقًا لمقولة مايكل كوردا:

«قاعدة النجاح الأولى هي امتلاك الطاقة، وترويضها وتوجيهها وتركيزها على الأشياء الهامة، بدلاً من تبديدها على الأشياء التافهة، وغير المجدية»

وللتدريب على التركيز، يجب عليك أن تمرن ذاكرتك وتشحذها، وإليك خطوات خفيفة للتركيز على حفظ اسم شخص تقابله لأول مرة:

١. أخبر عقلك أنك تريد ذلك وقادر عليه:

يرى كثير من الناس أنهم ليسوا جيِّدين في تذكر الأسماء. ويقررون في عقولهم أن هذا أمر ضروري يتوجب فعله. فعملية التذكر لم تحدث أصلاً. ولتحقيق التذكر لابدّ لك أن تعطي عقلك ميلاً للعزم على القيام بعمل ما.

٢. ركز:

عندما يتم تعرفك على شخص ما آخر، هل تركز على اسم ذلك الشخص بشكل تلقائي؟

انظر في أسماء الأشخاص الكثيرين من الذين نسيت أسماءهم، لمجرد

أنك أخبرت عقلك أنّ الأمر ليس مهمًا. لذلك يتوجب عليك منذ اللحظة أن تتصرف بشكل إيجابي، وتطلب من عقلك أن يفعل ما تريده منه. اجعل كل شخص جديد تتعرف عليه مشروعًا مختارًا لا يمكن إغفاله. وكلما قابلت إنسانًا جديدًا، صمم على تذكُّر اسمه، لأنّك بهذا تبقي مهارات التركيز لديك في وضعها السليم.

جاهد لتكتسب تلك المهارة تحقيقًا لعبارة رونالد سبورت:

«إذا لم تحاول أن تفعل شيئًا أبعد مما قد أتقنته، فإنك لا تتقدم أبدًا»

٣. **اربط الاسم بالوجه:**

يكون انتباهك حيث يقع نظرك، لذلك فإنّه من المهم أن تركز عينيك بالكامل على وجه الشخص عندما يذكر اسمه بحيث يرتبط الاثنان (الوجه والاسم) في ذهنك، بل تبادل الأسماء معه وصافحه إن أمكن؛ لأن ذلك يعزز فرصة التعرف.

٤. **كرر الاسم:**

كرر اسم الشخص بصوت مرتفع ولو مرة واحدة بمجرد سماعك له. ثمّ كرر اسمه ثلاث مرات على فترات متفاوتة فيما بعد. إنّ التكرار مهم لأسباب ثلاثة:

١. للتأكد أنك سمعت الاسم بشكل صحيح، مثلاً سامر بدلاً من سمير، أو رشيد بدلاً من راشد، أو معين بدلاً من معن.

٢. كلما استخدمت عددًا أكبر من الحواس لطبع المعلومة في ذاكرتك، زادت فرصة تذكرك لتلك المعلومة، مثلاً كأن تسمع الاسم وتردده، وتنظر إلى وجه صاحبه في وقت واحد.

٣. تدوين المعلومة على ورقة - إن أمكن. كأن تكتب أسماء الأشخاص الذين قابلتهم - يعزز من قدرتك على التذكر بدرجة أكبر وأكبر. ويرى علماء النفس أن مقدرتك على تذكر المعلومة يعتمد على مراجعتك لها على فترات متقطعة، وبهذه الطريقة يتم اختزان المعلومة في ذاكرتك مدة طويلة المدى بحيث يتم استرجاعها بسرعة عند مشاهدتك للشخص مرة أخرى.

٤. النمطية:الأنماط الثابتة: وهذا يعني أن تقوم بعمل شيء برتابة معينة. فتستطيع أن تتذكر أين تضع مفاتيحك عن طريق حفظها في المكان نفسه.اعلم أن الموضوع يحتاج لبعض المجهود لمن لم يألفه، ولكن من قال: إن النجاح في الحياة أمر هين.

٥. الإيقاع الصوتي: وهو أشبه بالإيقاع الذي يستخدمه الأطفال عند تعلم الحروف الهجائية أو الأناشيد. فمثلاً إذا أردت أن تسجل رقم هاتف شخص، ولم يكن لديك قلم وورقة، فيمكنك أن تقسم الرقم الذي يتكون من سبع خانات إلى

ثلاثة أجزاء كأن تردد في نفسك سبعة وسبعين أربعة وأربعين، مائة وأحد عشر للرقم (٧٧٤٤١١١).

٦. الاختصارات: يمكنك أن تتذكر باستخدام هذا الأسلوب العديد من المصطلحات والكلمات التي تجمع أوّل الأحرف في مجموعة من المفردات. ومن الأمثلة على ذلك كأن يكون هناك اتفاق على المستوى الدولي على تسمية منظمة الصحة العالمية (مصح) وقوى التدخل المسلح (قتم).

ونشير هنا إلى أن أحد المدراء التنفيذيين لشركة كبرى قال مرة: إنّه يعقد أحيانًا اجتماعين أو ثلاثة اجتماعات في اليوم الواحد، ويقابل في بعض الأسابيع مئات الأشخاص. ويضيف هذا المدير، لقد أدرك أنه لن يكون في وسعه تذكر اسم كل شخص يلتقي به.

عليك أن تعمل التركيز بكامل طاقتك على ما تعمل، نعم ركز كل حواسك على ما تعمل لحظة العمل وإلا فلن تقدم شيئًا، هذا ما يقوله مايكل ليبون: «إن تكريسك جزءًا بسيطًا من نفسك لكل شيء يعني التزامك الشديد تجاه لا شيء»

قصة الكمان الحزين:

لقد كان قديمًا ومتهالكًا، واعتقد بائع المزاد العلني أن هذا الكمان القديم لا يستحق إضاعة الكثير من وقته الثمين، ولكنه رفعه بابتسامة وصاح:

"سأزايد أيها الناس"

من الذي سوف يفتتح المزاد؟

دولار . دولار واحد، اثنان... اثنان فقط

دولاران... من سيجعلها ثلاثة؟

ثلاثة دولارات . واحد ثلاث دولارات . . اثنان

ثلاث . . ولكن لم يزايد أحد .

جاء من الحجرة الخلفية البعيدة رجل أشيب . .

جاء والتقط القوس . .

ثم أزال التراب من فوق الكمان . .

شد الأوتار المرخاة.

وعزف لحنًا نقيًا وعذبًا .

كما لو كان نغمًا ملائكيًا .

وكأن الكمان استرد موهبته المفقودة، أو تعرف عليها بعد أن كاد ينساها ، وأخرجها على أفضل ما يكون عملاً بمقولة لاري بيرد :

«الفائز هو من يتعرف على المواهب التي حباه بها الله، ثم يعمل بأقصى طاقته ليحول هذه المواهب إلى مهارات، ثم يستخدم هذه المهارات لتحقيق أهدافه التي وضعها»

لمسة سحرية

وتوقفت الموسيقى . . ثم قال بائع المزاد بصوت هادئ ومنخفض:

هل أزايد على هذا الكمان القديم؟

ثم رفعه مع القوس:

ألف دولار...من سيجعله ألفين؟

ألفان...من سيجعلها ثلاثة؟

ثلاثة آلاف.. واحد.. ثلاثة آلاف.. اثنان

ثم قال ثلاثة.... بيعت

وابتهج الناس، ولكن صاح بعضهم: "لا نفهم جيدًا"

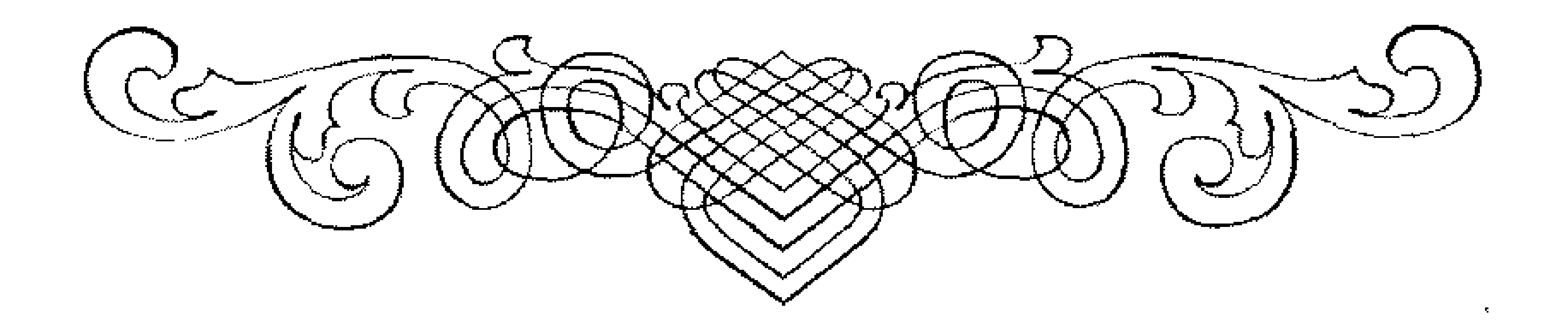
ما الذي غير قيمته؟

وجاءت الإجابة سريعة:

إن عقلك يشبه ذلك الكمان إن لم ترعه وتشحذ قوته ظهر كشيء قديم مهمل، وإن قويت من ذاكرتك واستخدمتها باستمرار غلا ثمن عقلك، ووضح ذكاؤك.

نتيجة

نقِّ ذاكرتك، واحتفظ بتركيزك، فهي عوامل مهمة ولازمة لتحقيق النجاح، تخلص من التشويش، واجعل ذهنك حاضرًا.



٨- يعرفون أهمية العمل الخاص

«الفقر في الوطن غربة، والغنى في الغربة وطن»

علي بن أبي طالب



كانت بداية محمد علي العبار بداية قاسية جدًا..

فقد ولد لأسرة تعاني من الفقر الشديد بمنطقة الرشيدية بالإمارات..

كان والده الذي لا يعرف القراءة يعمل على مركب صغير.

وتقريبًا أسرته تعيش بلا منزل على حسب روايته..

لا يعرف على وجه الدقة تاريخ ميلاده، لأن الأسرة البسيطة لم يكن عندها ما تهتم لأجله بالتواريخ والإحصاءات.

وكل ما استطاعت والدته أن تساعده فيه بالنسبة لتحديد هذا التاريخ

أنها أخبرته أن ولادته تزامنت مع شراء أسرة معروفة لديهم لسيارة جديدة!

عندما سأل العبار الأسرة عن تاريخ شراء هذه السيارة، أخبروه أنه كان في أحد أيام عام ١٩٥٨

لا يخجل من الماضي:

إن هذا التحديد الغريب ليوم مولد الرجل يدل على مدى بساطة البيئة التي خرج منها.

وتدل أيضًا على طول المشوار الذي قطعه هذا الرجل ووعورته.

فالعبار يقيم في منزله - أو بالأصح قصره - الواقع في منطقة ند الشبا على أطراف دبي.

ذلك القصر الفخم الذي يحيط به النخيل من كل جانب.

ومن الجوانب الإيجابية في شخصية ذلك الرجل المكافح أنه عندما يتذكر الماضي لا يخجل منه، ويفصح عنه مفتخرًا، دون غرور ولكن بشيء من التواضع.

النجاح في المناصب:

لقد استطاع العبار أن يجعل اسمه معروفًا لدى كل المهتمين بعالم المال بالوطن العربي، بل وفي كل بقاع المعمورة، فهو واحد من الشخصيات الاقتصادية البارزة التي ساهمت بقوة في صياغة الصورة الذهنية عن

إمـارة دبي كواحدة من المراكز المالية والتجارية والسياحية العملاقة.

لقد تبوأ الرجل خلال مشواره الطويل العديد من المناصب، وتدرج في مختلف الوظائف، كانت بداية حياته العملية عقب حصوله على شهادة البكالوريوس في الإدارة المالية والأعـمـال عـام ١٩٨١ وتم تعيينه في المصرف المـركـزي، ثم شغل منصب مدير عـام الخليج للاستثمارات. وعندما تولى منصب نائب رئيس مجلس إدارة شركة ألمنيوم دبي المحدودة «دوبـال» ساهم بـدور كبير في تدعيم القطاعات غير البترولية فيها، وتحديدا صناعة الألومونيوم.

كما نجح في تطوير مجال إقامة المعارض والمؤتمرات عندما جلس على مقعد نائب رئيس مجلس إدارة مركز دبي التجاري العالمي.

المزيد من المناصب:

ولم تقف طموحات هذا الرجل عند حدود، فقد شغل منصب مدير الدائرة الاقتصادية بإمارة دبي وعضو مجلس دبي التنفيذي، وعضو مجلس هيئة الأوراق المالية والسلع في الحكومة الاتحادية، وهو صاحب فكرة من أنجح الأفكار التسويقية في العالم العربي، وهي فكرة إقامة مهرجان دبي للسياحة والتسوق الذي نشط السياحة بالإمارة، معلنًا عن بدء نشاط سياحي جديد بالمنطقة ألا وهو سياحة التسوق.

قد يرى البعض فيما سردناه عن حياة العبار أنه مجرد موظف مجتهد، ولكنه لا يرقى لكونه رجل أعمال عنده جزء من سر هذه المهنة العظيمة، لكن الحقيقة تخالف ذلك..

فهو إضافة لكل ما سبق رئيس مجموعة إعمار العقارية القوية، التي باتت مسؤولة عن أكبر المشاريع بالمنطقة العربية، ومن بين هذه المشاريع، إنشاء أكبر برج في العالم الذي تقوم إعمار بتشييده حاليًا.

أهمية العمل الجماعي:

ومع أن الرجل هو المشرف على تخطيط وتنفيذ هذه العملية إلا أنه لا ينسى فضل فريق العمل المصاحب له، ويقول:

كل هذا التقدم لم يكن ليتم لولا روح التعاون التي تميز فريق المهندسين والعمال والمصممين الذين يعملون معًا على إنشاء هذا الصرح، ليكون علامة فارقة في تاريخ الهندسة المعمارية ليس فقط في الإمارات بل على مستوى العالم كله.

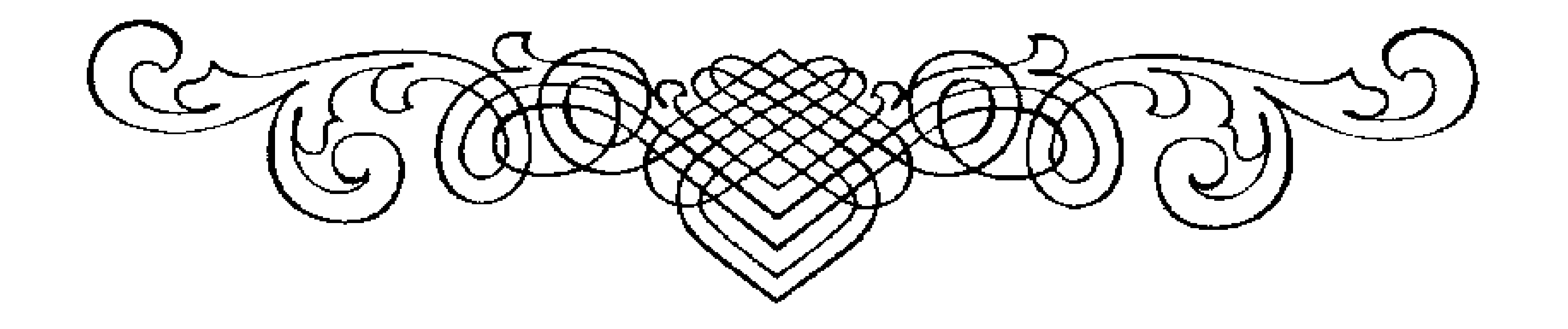
مستقبل إعمار:

يؤمن العبار بأهمية التعليم في حياة الشعوب وتقدمها، وهو السبب الذي قاده إلى الاستثمار في هذا القطاع الحيوي، حيث تخطط إعمار لتطوير وإنشاء مجموعة من المعاهد التعليمية ضمن مجمعاتها السكنية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وشبه القارة الهندية. ويتجلى هذا الإيمان بمستقبل أفضل بشدة في مبادرة إعمار التوسعية نحو قطاع التعليم في إطار رؤية الشركة الاستراتيجية لعام ٢٠١٠.

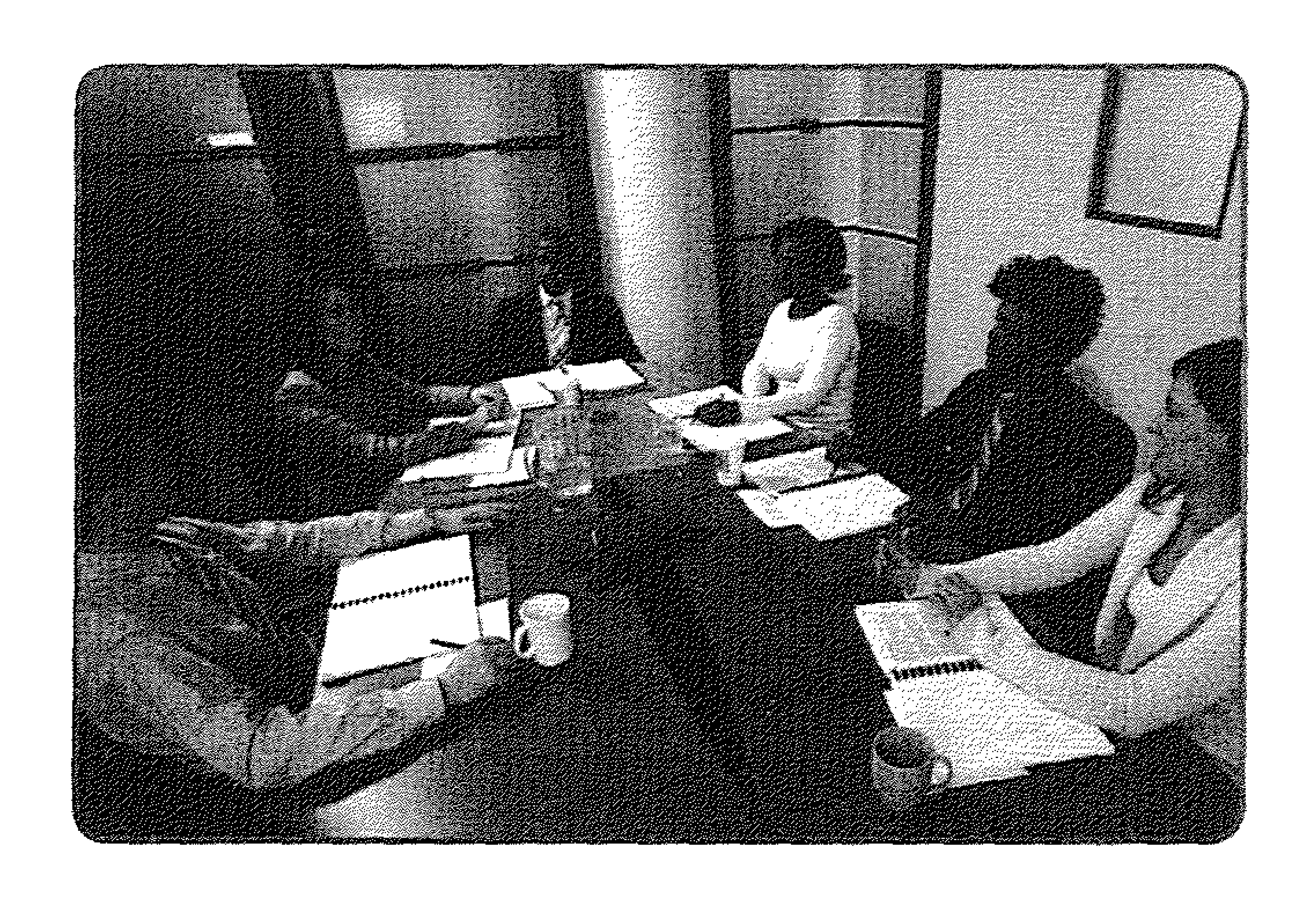
فهي تخطط لأن تصبح أكثر الشركات قيمة في العالم، وسوف ترتكز مبادرة إعمار على توفير أرقى مستويات التعليم للطلاب عبر مناهج دراسية متكاملة معترف بها عالميًا.

ويبدو واضحًا أن العبار لم يخرج كل ما في جعبته حتى الآن، وما زال عنده الكثير ليقدمه..

فلننتظر ونرى ما سيجبرنا العبار على إضافته لمشوار إنجازاته.



وسائل انطلاق المشروع الصغير



معظم المشروعات الكبيرة بدأت كمشروعات صغيرة وتطوّرت وأصبحت مشروعات ضخمة، ولعل من بدأ كمشروع صغير وتطوّر يدرك أن هناك مقوّمات للمشروعات الصغيرة إذا ما أخذت بعين الاعتبار وعمل بها، فإنها توجد الفرق بين مشروع وآخر..

مشروع يتعثّر ويخسر، ومشروع يتطوّر وينمو.

وهناك عدد من الخطوات التي تساعد على نجاح المشروع، وتبشر بتقدمه، منها:

١- الإنجاز في تلبية حاجات العملاء، وسرعة الرد على الرسائل والسرعة في تنفيذ الأعمال بفاعلية كلّها تساعد على نمو المشروع وتكسبه مصداقية أفضل.

٢- المرونة وليس المقصود بها التنازل عن الحقوق، ولكن تلبية حاجات الموظفين والعملاء على حد سواء بطريقة مرنة سلسة منتهجًا التفاهم والحوار طريقًا إلى التعامل، ومتخذًا مبدأ المرونة من المبادئ الأساسية لعملك.

٣- لا تضع الحواجز: كن بمتناول الجميع كمشروع صغير لا تصطنع الحواجز بينك وبين موظّفيك أو بينك وبين عملائك، ولكن كن بمتناول اليد، فلا داعي لمن يتّصل أن يبقى ينتظر على الخط لمجرّد أنك تحاول أن تشعر الآخرين بأنك مشغول.

أو أن تطلب من السكرتير أن يتّصل بأحد العملاء، قم أنت بذلك وأشعر الآخرين بأهميّتهم، ربما يكون هناك أوقات لا تستطيع أن تستمر بذلك، ولكن حاول جاهدًا أن تقلل من الحواجز.

٤- تحديد مقاييس للأداء ما دمت تعمل بمشروع صغير وعدد الموظفين محدود فمن المفضّل جدًا أن يتم تحديد أداء لكل موظّف، ولا نقصد هنا وصف وظيفي، ولكن عناصر أدائية لها معايير ومؤشرات تحدد ما يتوجّب على كل موظّف عمله حتى السكرتير، وهذا سوف يساعد كثيرًا على نمو المشروع إلى أقصى ما يمكنه أن يصل إليه، فالطموح أمر محمود سواء أكان في تحصيل العلم، أو النهوض بالعمل فابن الجوزي يقول:

«ينبغي للعاقل أن ينتهي إلى غاية ما يمكنه، فلو كان يتصور لآدمي صعود السموات، لرأيت من أقبح النقائص

رضاه بالأرض»

٥- اجتمع وحاور مجموعة عقول أفضل من عقل واحد، من هذا المنطق اجتمع مع موظّفيك يومًا في الأسبوع مثلاً، ليس للعتاب والتحذير والوعيد وإنّما لاستطلاع أفكارهم وآرائهم ومقترحاتهم، فهم ثروتك الحقيقية في المشروع.

٦- بادر وقابل، لا تكن أسير مكتبك، اخرج وقابل العملاء المحتملين والموردين، وكوّن علاقات مع الآخرين، وحاور وناقش وارسم صورة لنشاطك وحماسك فالمقابلة تغني عن كثير من الاتصالات عبر الهاتف.

٧- ابحث وادرس، اطّلع على أحدث وآخر المنتجات والخدمات في مجال مشروعك، واقرأ ونقّب عن المعلومات لمنافسيك، واستمر في عملية التعلّم الذاتي والتخصصي في مجالك.

٨- الالتزام وما نعنيه هنا هو إتمام الأعمال أو إكمال تنفيذ الأعمال، فعندما تقرر شيئًا اعمل على تكملته إلى النهاية.... بعض أصحاب الأعمال ينتقل من عمل إلى آخر بدون إكمال أي منها، عوّد نفسك على الالتزام التام لإتمام الأعمال، فعندما تقرر عمل شيء، وتستطيع عمله ولم تعمله فذلك قلة التزام.

٩- المهنية: اعمل كل شيء بمهنية كاملة حتى ملابس موظّفيك تعكس صورة مشروعك، طريقة تنظيم مكتبك، مراسلاتك، بضاعتك،

تعاملك...وما إلى ذلك، اعكس صورة الحرفية على مشروعك.

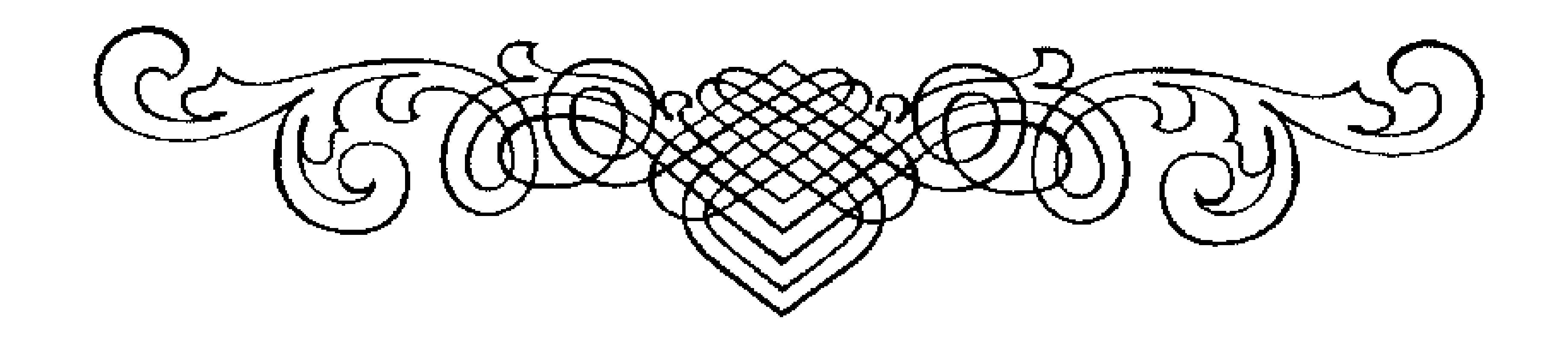
١٠-الكرم،لانقصدهناكرم الذبائح والموائد،وإنمابخبرتك وعلمك ومعرفتك، قدّم النصائح والخبرة للآخرين، واعمل كمستشار للآخرين في مجالك، ولا تبخل بمعرفتك وعلمك. هذا لا يعني بالطبع تقديم أسرار عملك.... ولكن فقط ما يتعلّق بالنصيحة والخبرة في مجال المنتج أو الخدمة المقدّمة.

١١- تنظيم المصروفات خاصة ما يسمى بالنثريات، أي: الصرف على المتفرقات البسيطة أمر مهم، وللقيام بذلك يتوجّب تدوين كل ما يصرف مهما صغر المبلغ.

والأهم قبل كل ذلك أن تختار العمل في مشروع ترغب فيه، حرفة تفهم فيها، تحبها..

وعن ذلك يوضح لنا أحمد أمين كثيرًا بقوله:

«إن الحرفة الحقة الناجحة، هي التي خلق لها صاحبها، لا التي أكره عليها صاحبها، ففي الأولى هي لذة وشوق، ونمو شخصية، وتفتح ملكات»



أوهام تقتل الشركات

من يختار أن يسلك عالم المال والأعمال طريقًا لدخول عالم النجاح العربي عليه ألا يقع في عدد من الأخطاء التي تقوض نجاح الشركات، وتؤدي إلى انهيارها ومن هذه الأخطاء:

الخطأ الأول: «لدينا خطة عظيمة»:

النظر إلى الخيال وكأنه حقيقة. ويقود ذلك إلى رؤى تسيطر على الطريقة التي تتوجه بها المنظمة لحل المشكلات. لمعالجة هذا الخطأ، يجب أن تكون الرؤى ديناميكية، ويجب أن تتطور، ويجب العمل على كشف حقائق البيئة المحيطة بالمنظمة.

الخطأ الثاني: «نحن رقم واحد»:

الشركات تنسب لنفسها مهارات وقدرات أكبر مما تمتلكها فعلاً. لمعالجة هذا الخطأ، يجب أن تتعلم المنظمة كيفية قياس حجمها الحقيقي، وتفهم نقاط ضعفها.

الخطأ الثالث: «نحن نملك السوق» :

نزعة المنظمة الناجحة نحو افتراض أنها تمتلك السوق، وكثيرًا ما يكون الافتراض نذيرًا بعجز المنظمة عن تعقب علاقاتها بالأسواق. وهذا ما يقود إلى إخفاقات في الإنتاج، وفي تقديم الخدمات. وتجد المنظمة صعوبة في توضيح أسباب هذه الإخفاقات. لمعالجة هذا الخطأ، يجب أن تتعلم المنظمة ألا تعزو كل نجاحاتها لمهاراتها،

وكل إخفاقاتها للحظ السيئ، وأن النجاح طويل الأمد يُبنى فقط على تقديم نماذج جديدة ومنفذة بشكل جيد.

الخطأ الرابع: «لقد قمنا بالتغيير»:

إعلان الشركة أن التغيير قد تحقق، بينما - فى حقيقة الأمر - يكون الهدف غير المعلن، وغير المحدد بوضوح، هو الحفاظ على الحالة الراهنة إلى أقصى حد ممكن. وتكون النتيجة الطبيعية أن الطاقة الجوهرية كرست لمحاولة تجميل النماذج القديمة والحفاظ عليها في أثواب جديدة.

لمعالجة هذا الخطأ، يجب أن يؤدى التغيير الفعّال إلى تغير في طريقة تفكير الناس وأفعالهم، وهذا يتطلب رسم الأهداف، ثم الحفاظ على عناصر منتقاة من الحالة الراهنة، ونبذ عناصر أخرى عديدة.

الخطأ الخامس: «نحن نعرف الطريق الصحيح»:

هناك بعض المنظمات التي تملك تكنولوجيا اتصالات راقية (بدون استراتيجيات واضحة) فإن هذه المنظمات ينتابها هواجس وأوهام القدرة على السيطرة على الأمور.

لمعالجة هذا الوهم، يجب أن تطور المنظمة مجموعة مبادئ ورؤى واستراتيجيات متعددة ومتنوعة للوصول إلى الهدف الصحيح من طريق صحيح. مع تجنب التفكير الاستراتيجي داخل صناديق منهجية.

الخطأ السادس: "نريد فقط ضربة واحدة كبيرة ورابحة":

اتجاه المنظمة نحو انتظار صفقة كبيرة رابحة لحل كل المشكلات القائمة.

لمعالجة هذا الخطأ، يجب أن تقوم المنظمة بتحضير عدد من الفرص المختلفة، وبذلك لن يعتمد النجاح على حوادث نادرة تقع مصادفة. مع ملاحظة أن النجاح الثابت يأتي من عمل عدة أشياء صغيرة بشكل جيد.

الخطأ السابع: "علينا أن نصنع الأرقام»:

التركيز المتكرر على حساب الأرباح والخسائر وفق فترات قصيرة الأمد، وغالبًا ما يعاني صنع القرار وحل المشكلات في المنظمات بسبب عدم قدرة المنظمة على التضحية بعائدات قصيرة الأمد من أجل مكاسب محتملة طويلة الأمد.

لمعالجة هذا الخطأ، يجب أن تعمل المنظمة على تحقيق التوازن المناسب بين التخطيط على المدى القصير، والتخطيط على المدى الطويل.

الخطأ الثامن: «لقد وضعنا البط في الصف»:

اعتقاد المنظمة أنها تعي وتفهم جيدًا جمهورها من العملاء، ويقود هذا الوهم إلى اتخاذ قرارات أو حلول هزيلة لمشكلات كبيرة أو على الأقل إلى تنفيذ سيئ لخطط المنظمة.

لمعالجة هذا الخطأ، يجب على المنظمة أن تعمل على تنمية المعرفة الواضحة باهتمامات وقيم ومفاهيم جمهور العملاء، وتساعد هذه المعرفة، وبشكل خلّاق، في إنجاز اصطفاف البط على نسق واحد.

الخطأ التاسع: «كل ما علينا أن نبدأ التنفيذ»:

اعتقاد المنظمة أنها بعد القيام بالتخطيط، فإن الأمور

التالية سهلة وبسيطة، في حين أنه من طبيعة مشكلات التنفيذ أنها مضللة بسبب نقص المـوارد أو نقص الكفاءات البشرية أو عدم ملائمة ظروف التنفيذ للأهداف المطلوب تحقيقها.

لمعالجة هذا الخطأ، يجب على المنظمة أن تدرك حقيقة أن التنفيذ غالبًا ما يكون مشكلة كبرى، وأن العمل الشاق هو الوسيلة الحيوية لربط الخطط بالتنفيذ بشكل ناجح. وأن التعامل بالتفصيل مع أسئلة: مَنّ، وكيف، وماذا، ومتى، ولماذا، في تنفيذ الخطة هو مفتاح تجنب وهم "ما علينا إلا التنفيذ".

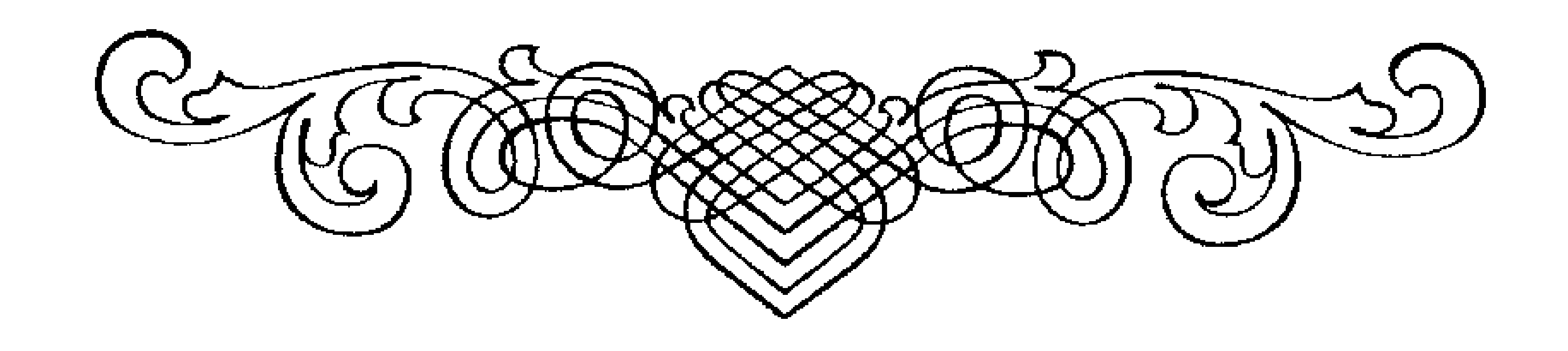
الخطأ العاشر: «نجحنا كما خططنا»:

الميل إلى الاعتقاد بأن النجاح عادةً يتحقق كما خططنا له.

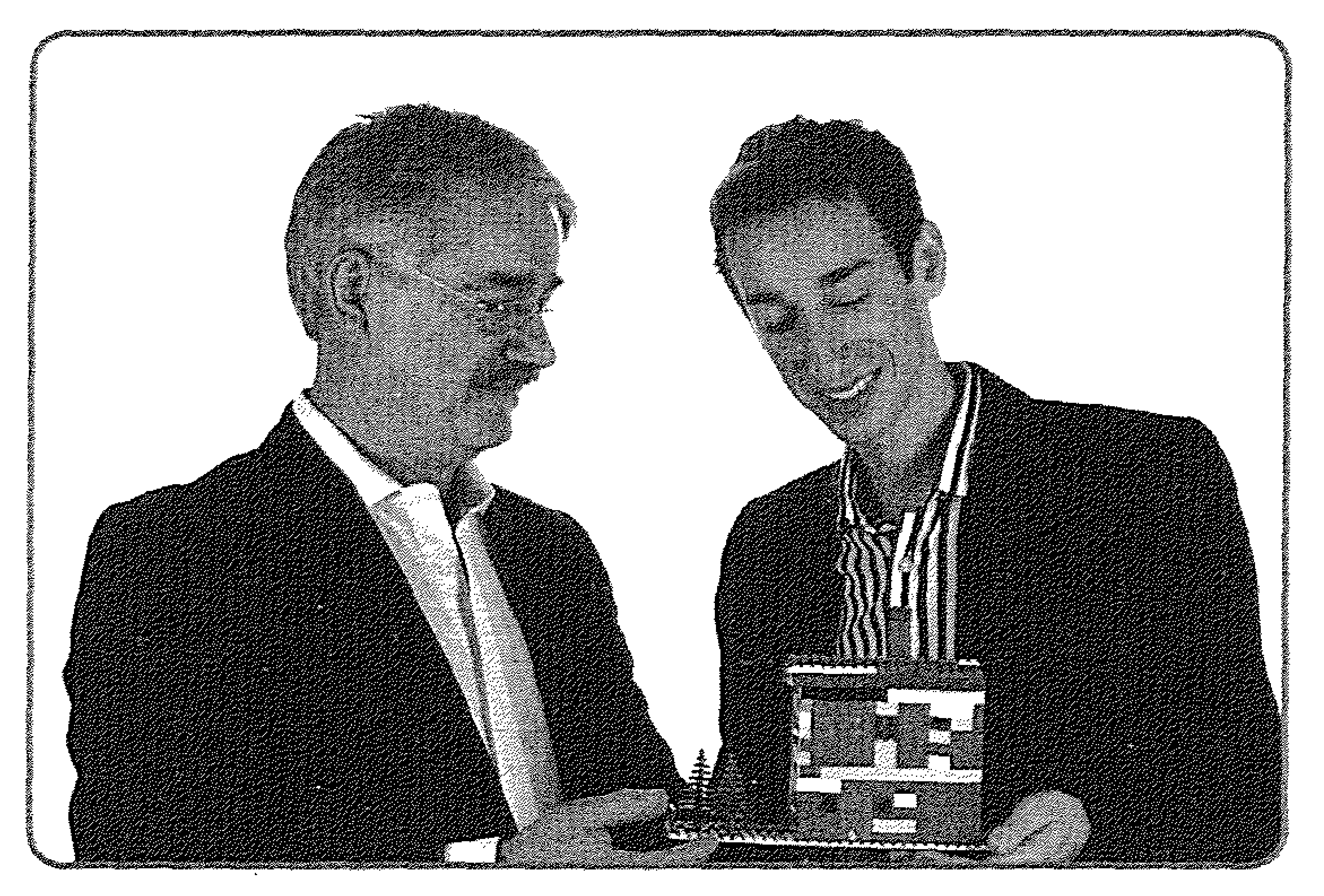
إن الوهم بأنك ستنجح بالطرق التي خططتها يمكن أن يقودك لتجاهل الاتجاهات والأحـداث الجارية حولك. بينما يعطيك التركيز عليها قوة عظيمة بالإضافة إلى استراتيجياتك.

إننا نبحث عن الفرص بشكل عام، ولكننا نلاحظ الأحداث الجارية حولنا لكي نقوم بعمل تعديلات لأغراضنا المحددة أو توسيع مداها.

لمعالجة هذا الخطأ، يجب أن تصوغ المنظمة أهدافًا واضحة وتطور فهمًا عميقًا لكيفية تحقيق هذه الأهداف مع الإحساس بعوامل النجاح من خلال الفرص غير المتكررة التي تظهر من حولنا.



فن البيع على الطريقة الحديثة



باتت هناك طرق حديثة في البيع، منها ما ينسف الطرق القديمة، ويقتلعها من جذورها، ومنها ما يؤكد على بعضها الآخر، ويحاول تطويرها، ومن مقتضيات المبيعات الحديثة:

الإيمان بأنك قادر على البيع:

عندما يكون لك حصيلة كبيرة من المعتقدات القوية، فهي تساعدك للحفاظ على السلوك الإيجابي. عليك أن تعتقد بكل قوة أنك قادر على تحقيق كل ما انطلقت لتحقيقه، حتى في تلك الأيام الصعبة التي لا تسمع فيها سوى كلمات الرفض لمرات متكررة. عليك أن تؤمن أنك حتما ستنجح، وأن محاولة البيع التالية هي التي ستفلح.

• تحلَّ بشجاعة تقديم منتجك:

إن البيع يحتاج إلى شجاعة فريدة وجرأة حميدة، لتعرض منتجك على العميل، أيما كانت طريقة البيع سواء مباشر أو هاتفي، سيحتاج الأمر منك لأن تستجمع كل ما لديك من شجاعة لكي ترفع سماعة الهاتف وتجري أول مكالمة بيع، لا تخشى من تجربة الجديد. ففن البيع مثله مثل غيره من مكونات الحياة يحتاج إلى التطوير، وكما يقول دانييل برستين:

«نحصل على المكافآت عندما نملك الشجاعة لتجربة شيء ما مهما اختلفت نوعيته»

• سجل أرقام مبيعاتك وقارن بينها بانتظام:

الأرقام لا تكذب، وتمنعك من الانزلاق إلى هوة اختلاق الأعذار. ترسم الأرقام الصورة أمامك بكل وضوح، رديئة كانت أو جيدة، لذا اعرف جيدًا أرقام قياس أدائك ومبيعاتك، فهي تعمل بمثابة البوصلة التي تساعدك لتستمر على الطريق.

• تعلم واستمر في الحركة:

عليك أن تؤمن وتقتنع من داخلك أن التعلم وتطبيق ما تتعلمه هو المفتاح للنجاح، وهذا ما جعل ليندا تتعلم على يد مدرب مبيعات خبير، وأن تقرأ قصص الناجحين، وأن تحضر دورات تدريبية، حتى تطور نفسها على المستويين الشخصي والمهني. النهم الدائم لتعلم المزيد، وزيادة المهارات

الشخصية وعمل المزيد، كل هذه تضيف جودة عالية لنوعية حياة كل منا، أن تفعل الأشياء الأخرى التي يرفضها - تكاسلاً - الآخرون من رجال المبيعات، مما يؤدي بك لبلوغ النجاح والثراء، الذي يبلغه سادة المبيعات فقط. عندما تشعر بالتعب والرغبة في إنهاء يومك، اجلس لتكتب العرض الأخير، أو لتجري مكالمة متابعة أخيرة، أو اذهب لإجراء آخر مقابلة بيع في يومك.

*** لا تنسَ لمستك الشخصية:**

كن نفسك، لا نسخة من شخص آخر، وعليك أن تدافع عما تراه صائبًا من معتقداتك، ويتوافق مع مبادئك. يتكون كل إنسان من مزيج فريد من الكفاءات، وعبر تنمية هذه الكفاءات والمهارات وتحسينها وتقويتها، نتميز ونتفرد عن البقية.

*** استخدم سلاح الهدايا والعروض الخاصة:**

احرص على أن تكسب ثقة العميل الجديد، عبر تقديم عروض فعلية، وتقديم أشياء هو في حاجة لها، بعدها سيتحول من عميل محتمل إلى عميل لك مدى الحياة. ذات الأمر يمكن تنفيذه عبر موقعك على الإنترنت، لكن احرص على تقديم هدايا فعلية، وتصوير الفائزين، ووضع بياناتهم بحيث يمكن لمن يريد التأكد من صدق كلامك أن يطمئن. لا تظن العميل غبيًا، فتعطي الهدايا لأصدقائك ومعارفك وأحبائك، ومن يعيدها لك بعد التصوير، فلن يكون العميل هو الغبي في هذه الحالة.

*** تابع العميل واحتفظ به:**

المتابعة يمكن أن تكون عبر اتصال هاتفي، تسأله فيها عن مستوى رضاه عن السلعة التي اشتراها، وأن بإمكانه المرور عليك في معرض البيع لمشاهدة شحنة الكماليات الجديدة التي وردت إليك، أو ما شابه ذلك.

نجاح المتابعة يعتمد على تقديم عرض بسيط، لعميل وافق على أن يشاركك بياناته من أجل الاتصال به في المستقبل، وأن يقع هذا العرض داخل دائرة اهتمامات العميل.

رجال الأعمال والبراغيث

في بلاد بعيدة، قام عدد من العلماء بإجراء تجربة غريبة نوعًا ما لاكتشاف مدى قدرة المخلوقات على التكيف مع المتغيرات الجديدة، وسر غرابة هذه التجربة أن أبطالها كانوا مجموعة من البراغيث!!

وجرت التجربة على النحو التالي:

تم إحضار البراغيث ووضعها في صندوق زجاجي ذي غطاء، وتركوها تحاول ممارسة حياتها الطبيعية.

في البداية حاولت البراغيث القفز لأعلى كما تعودت، ولكنها اصطدمت بالغطاء الزجاجي الشفاف فشعرت بالألم..

حاولت مرة أخرى أن تخرج من هذا الحيز الزجاجي الضيق، فلم تجنِ غير المزيد من الشعور بالألم، وبعد فترة غيرت من استراتيجيتها للقفز!

فراحت قفزاتها تنتهي قبل احتكاكها بالغطاء الزجاجي..

وبعد فترة من تأقلمها على وضعها الجديد أزال العلماء الغطاء، وكانت

المفاجأة!

فالبراغيث لم تخرج من حيز الصندوق الشفاف، وإنما واصلت القفز في نفس مستوى الغطاء..

فقد نسيت قدراتها الحقيقية.

وقررت تجنب الشعور بالألم بالبقاء في داخل حدود وهمية صنعتها لنفسها..

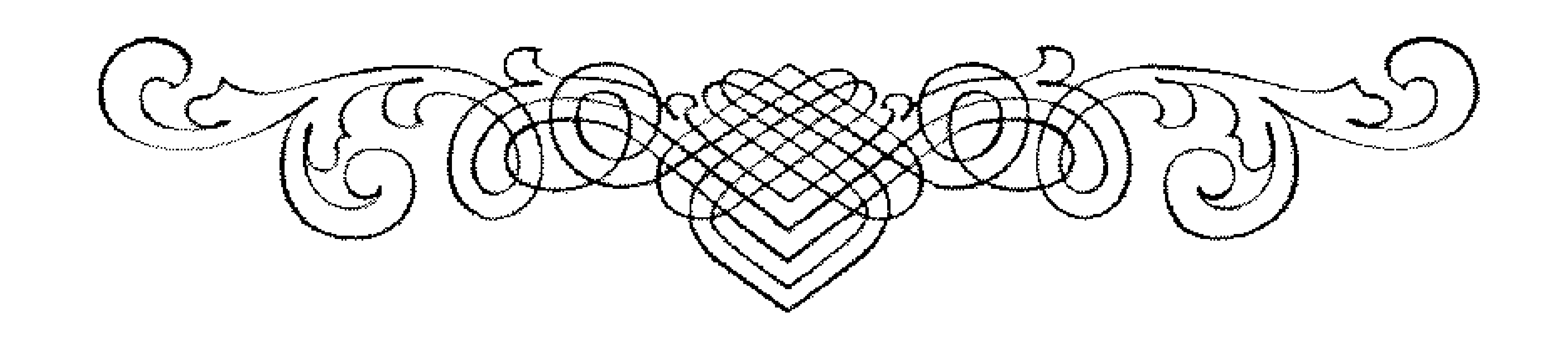
وحكمت على حياتها بالسجن، واستخدام جزء بسيط من طاقاتها؛ لأنها لم تعد تؤمن بقدرتها على فعل ما هو أفضل.

وقد توصل غاندي لهذه الحقيقة حين قال:

«لو فعلنا نصف ما نستطيع فعله لحلت أغلب مشاكل العالم»

نتيجة

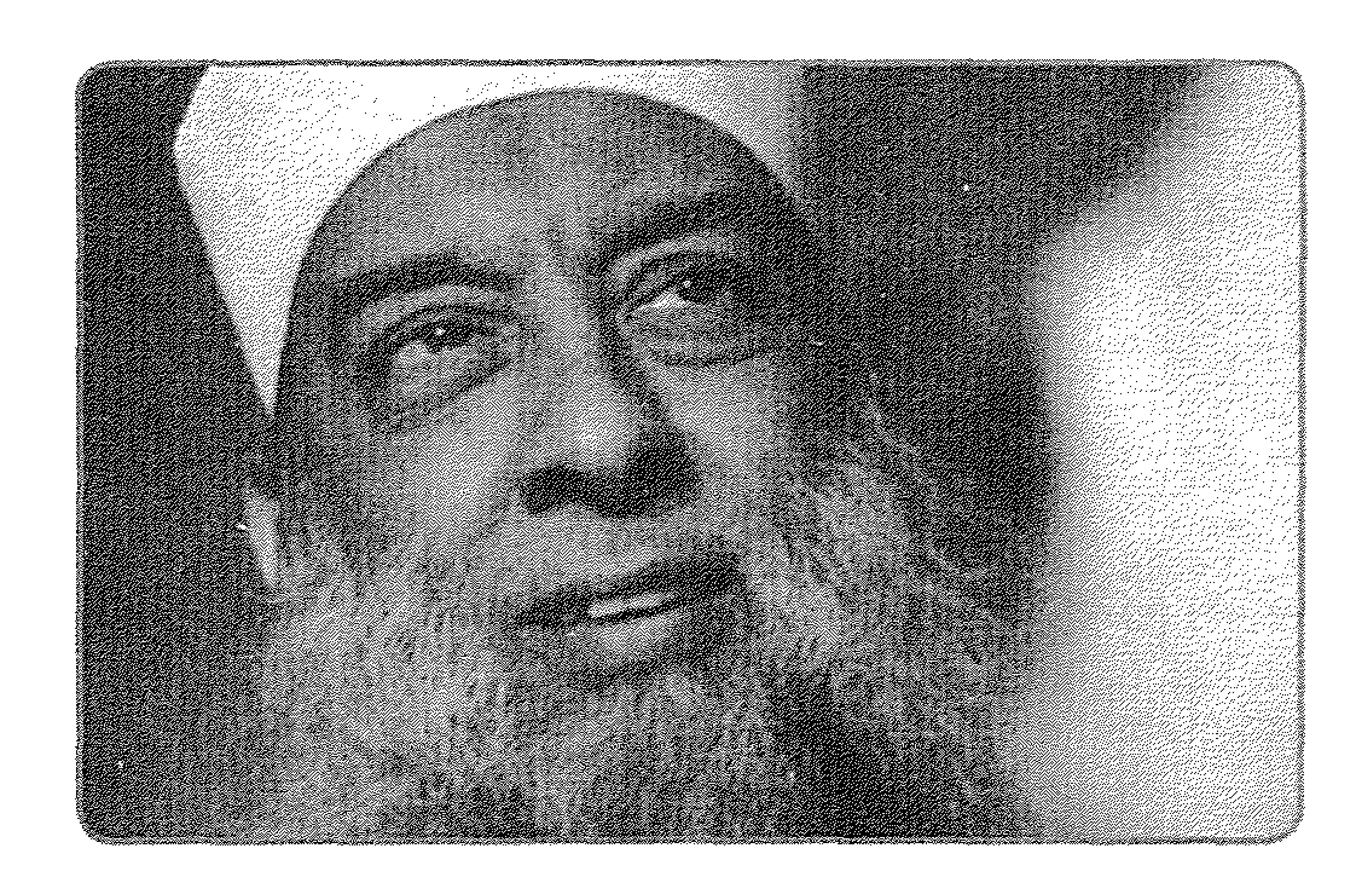
لم يعد العمل الحكومي اليوم هو الوسيلة المثلى لحياة آمنة راغدة، فضلاً عن صعوبة الفوز بوظيفة حكومية، فحاول ممارسة العمل في مشروع خاص بك، ولو بشكل بسيط في البداية، وإلى جوار وظيفة موجودة إن وجدت.



٩- يستغلون أوقاتهم ببراعة

«من يعرف كيف يستفيد من وقته لابد وأن يصيب الكثير من النجاح، قد ينقص نجاحه في بعض الحالات، لكن الأكيد أنه يملك نجاحًا يلاحظه الجميع»

وحيد



على ما يبدو أن الحياة الصعبة، والمجهود الشاق، والعمل المستمر دائمًا ما تفرض على الإنسان منا الالتزام بالنظام، وإدارة الوقت بكفاءة..

لذلك فليس بغريب أن نعرف أن الشيخ أبو إسحاق الحويني بدأ رحلته مع المجهود المنظم مبكرًا جدًا، فقد دخلَ الشيخُ المدرسةَ الابتدائيةَ الحكوميةَ غيرَ الأزهريةِ بقريةٍ مجاورةٍ (الوزاريةِ) مع أوائل الستينيات، وكانت تلك المدرسة تبعدُ حوالَيْ ٢كم عنْ حوينٍ بلدته التي ينسب إليها لقبه، أي أن عليه أن يسير أربعة كيلومترات في رحلة الذهاب والعودة.

وأمضى فيهَا ستَّ سنواتٍ، وانتقلَ إلى المرحلةِ الإعداديةِ في مدينةِ كفرِ الشيخِ (تبعدُ عنْ حوينٍ ربعَ الساعةِ بالسيارةِ) بمدرسةِ الشهيدِ حمدي الإعدادية، وأثناء دراسته فيها، ومع مجهود الدراسة والتحصيل، ومعه شقاء المسافة أضاف إلى وقته مساحة جديدة بكتابة الشعر.

وفي المرحلةِ الثانويةِ بالقسمِ العلميِّ بمدرسةِ الشهيدِ رياضٍ الثانويةِ. ولِبُعدِ المسافةِ، أجَّروا (الشيخُ وإخوتُه) شقةً فيْ المدينةِ، يذهبونَ إليْهَا فيْ بدايةِ الأسبوعِ ومعَهُمْ ما زودتْهُمْ بِهِ أمُّهُم من (الزُّوَّادَة)، من طعام ونصف جنيهٍ منْ أخِيْهِمِ الأكبر.

ابتكار طريقة جديدة في الدراسة:

ومع انتهاء الحويني من دراسته الثانوية بمجموع محترم بدأ يفكر في أي كلية يدخل، وفي هذه المرحلة لم يكن الفارق في ذهنه كبيرًا، وخصوصًا بعدما ضاع حلم كلية الطب التي كان بعض أهله يرون أنه طالما لم يدخلها فهو فاشل.

وأخيرًا وقع اختياره على كلية الألسن، وبعد أن كاد يختار قسم اللغة الإيطالية ليتخصص فيه، عدل عن قراره في آخر لحظة، واختار قسم أسباني بعد واقعة طريفة، ومصادفة مع دكتور بالكلية ظن أن الشيخ ضليع في اللغة الأسبانية وأشاد به، وقال له سوف يكون لك مستقبل كبير مع تلك اللغة، وهو الذي لم يكن يعرف شيئًا عن تلك اللغة قبل هذا اليوم.

ومع بداية الدراسة ألزم الشاب الطامح نفسه بعدد من القواعد لينظم

وقته، ويستغل كل لحظة فيه، فكان فور حصوله على كتاب المادة يقوم بتلخيص الكتاب بأكمله في نقاط ويحفظها، وبالتأكيد من حاول فعل ذلك يعرف أنه أمر ليس بيسير إلا لمن دأب عليه.

الدخول لعالم جديد:

ومع هذه القدرة العالية على مذاكرة المواد كان شغفه بالعلوم الشرعية يتضح له بعد واقعة طريفة أخرى، هذه المرة لم يكن مكان الواقعة أحد أقسام الكلية، ولكن مكانها كان الرصيف!

وكـانَ يحضُرُ صلاة الجُمعةَ للشيخِ عبدِ الحميدِ كِشكٍ (رحمه الله) فيَّ مسجد عينِ الحياة، ووجدَ بعدَ الصلاةِ كتابًا يباعُ على الرصيفِ للشيخ الألبانيِّ (رحمه الله) كان اسم الكتاب "صفةِ صلاةِ النبيِّ منَ التكبيرِ إلى التسليمِ كأنَّكَ ترَاهَا"، فتصفَّحَهُ ولم يستطع شراءه، لأنه باهظ الثمن..

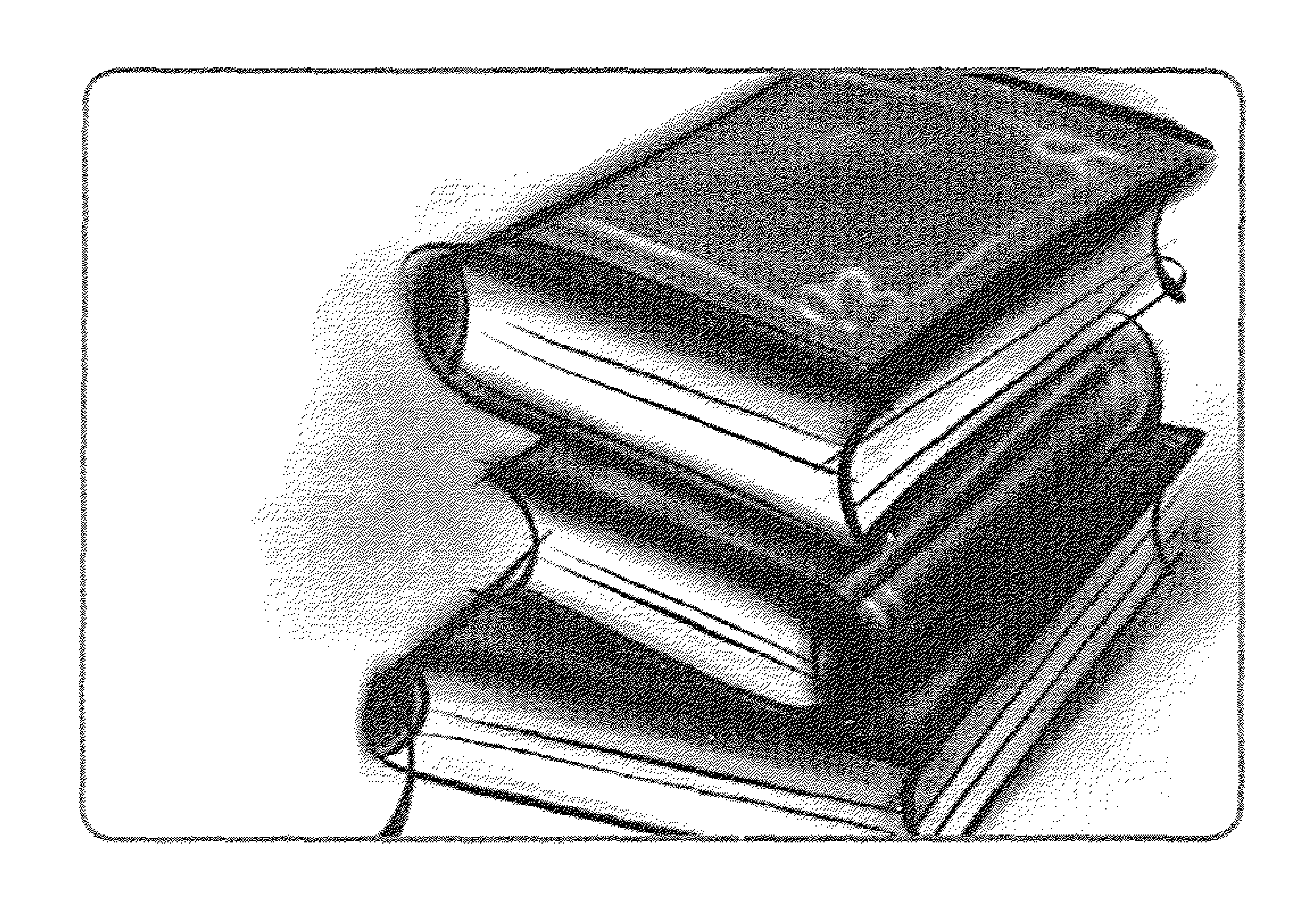
أتعرفون كم كان ثمنه كان ثمنه (١٥ قرشًا)، وقبل أن يضحك أحد دعوني أذكركم بأن هذا المبلغ في مطلع السبعينيات، لم يكن بالمبلغ الفائض في يد الجميع.

ولنعد إلى شيخنا الذي كان في مرحلة شبابه، والذي ترك الكتاب رافعًا شعار (إذا غلا عليَّ شيء تركته لغيره).

وكان هذا الغير هو التلخيصِ فاشتراه، وقرأه ولما أنهى القراءةَ، وجدَ أنَّ كثيرًا مما يفعلُه الناسُ في الصلاةِ وما ورثُوه عنِ الآباءِ - متضمنًا نفسَهُ، خطأ ويصادمُ السنةَ الصحيحةَ، فصمَّم على شراءِ الكتابِ الأصليِّ.

وبالفعل نجح في الحصول عليه، ولم يندم على ذلك أبدًا، إذ أُعجبَ بطريقةِ الشيخِ في العرضِ وبالذات مقدمة الكتابِ، وهي التي أوقفته على الطريقِ الصحيح والمنهج القويم منهج السلف، والتي بسط فيها الشيخ الكلام على وجوب اتباع السنة ونبذ ما يخالفها.

جواهر علم الحديث:



وقدْ لفتت انتباهَه جدًا حواشِي الكتاب - معَ جهله التامِّ في هذا الوقت بهذِه المصطلحاتِ المعقدةِ - بلْ لقدْ ظلَّ فترةً منَ الزمنِ - كمَا يقولُ- يظنُّ أنَّ البخَاريَّ صحابيٌّ لكثرةِ ترضِّي الناسِ عليهِ، فهُوَ، وإنْ لمْ يكُنْ يفهمُهَا، إلا أنَّهُ شعرَ بضخامةِ وأهمية الكتابِ ومؤلِّفهِ، وصمّمَ بعدَهَا على أنْ يتعلمَ هذا العلمَ، الذي عرف أن اسمه علم الحديثِ.

يقولُ الشيخُ: مكثتُ معَ الكتابِ (كتابِ الشيخِ الألبانيِّ) نحوَ سنتينِ كانت

من أفيدِ السنينِ في التحصيل.

تخيل أن تعيش لمدة عامين كاملين مع كتاب..

يا له من أمر ممتع، ومتعب في نفس الوقت.

لم يقف أبو إسحاق - والذي لم يكن قد كني بهذا الاسم بعد - طويلاً أمام جهله السابق بهذا العلم..

ولم يقل في نفسه: ومن أين أجد الوقت لأشتت نفسي بين دراستي الجامعية، ودراستي الشرعية..

وأين سأجد من يعلمني خارج المدارس والمعاهد الدينية.

وأخذَ الشاب يبحث عن شيخ يعلمه هذَا العلمَ أو يدلُّهُ عليهِ، فدلوهُ على الشيخِ محمدِ نجيبٍ المطيعيِّ.

ذهبَ الشيخُ لمجالسِ الشيخِ المطيعيِّ فيْ بيتِ طلبةِ ماليزيا بالقربِ منْ ميدانِ عبدُه باشَا بالعبَّاسية، فأخذَ عليهِ شروحَ كلٍّ من: صحيحِ الإمامِ البخاريِّ، المجموعِ للإمامِ النوويِّ، الأشباهِ والنظائرِ للإمامِ السيوطيِّ، وإحياءِ علومِ الدينِ للإمامِ أبي حامدٍ الغزاليِّ.

أخذَ يبحثُ بجدية عنْ كتبٍ جديدة، فوقعَ على المئةِ حديثٍ الأُولى منْ كتابِ "سلسلةِ الأحاديثِ الضعيفةِ والموضوعةِ وأثرهَا السيئَ في الأُمةِ" للشيخِ الألبانيّ، فوجدَ أنَّ الشيخَ كانَ يركزُ على الأحاديثِ المنتشرةِ بينَ الناسِ والتي لا تصحُّ.

ولاحظَ الشيخُ أنَّ أحكامَ الشيخِ على الأحاديثِ ليستْ واحدةً، فمرةً

يقولُ:

منكرٌ ومرةً يقولُ ضعيفٌ ومرةً باطلٌ، كانت هذه التصنيفات التي تبدو اليوم مفهومة للعامة صعبة وغريبة على أسماع حتى الملتزمين في حينها.

رحلة إنتاج غزير:

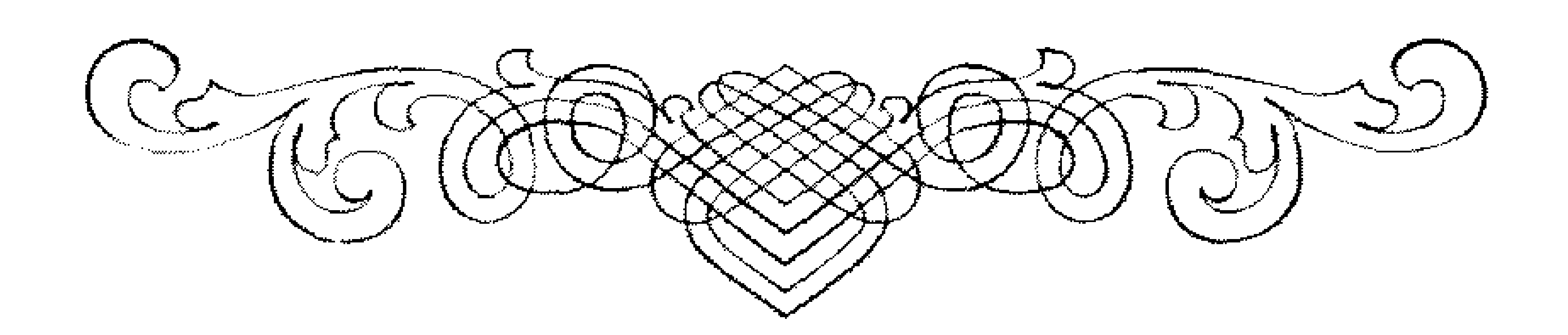
أخذَ يبحثُ ويُنَقِّبُ كيْ يفهمَ هذهِ المصطلحاتِ، ويفرقَ بينَ أحكامِ الشيخِ على الأحاديثِ، وسألَ الشيخَ المطيعيَّ، فدلَّهُ على كتابِهِ "تحتَ رايةِ السنةِ: تبسيطُ علومِ الحديثِ"، فأخذَهُ الشيخُ وعرفَ من حواشِيهِ أسماءَ كتبِ السنةِ وأمهاتِ الكتبِ التي كانَ ينقلُ منهَا الشيخُ، ومعاني المصطلحاتِ. وعلى نفس منوال تقدمه في تحصيل علم الحديث بجدية واجتهاد، كان يتحرك للأمام بكفاءة في دراسته الجامعية بكلية الألسن، وكان من الأوائل الثلاثة على دفعته في السنوات الثلاثة الأولى في الجامعة، وفي السنة الرابعة تأخر قليلاً عنهم، لكنه حصل على الليسانس بتقدير عام امتياز. لعلك تبدو مستعجبًا عن قدرات هذا الرجل في تعامله مع الوقت، وسوف أزيد من تعجبك عندما تعرف أنه في أثناء تلك المرحلة ومع تحصيله العلمي الدراسي والشرعي كان إلى جوار ذلك يعملُ نهارًا فِي محلٍّ بقالةٍ بمدينةِ نصرٍ بالقاهرةِ ليعولَ نفسَهُ، ويحاول أن يختلس عدة ساعات يوميًا لينام وسط هذا الجدول المزدحم. إن رحلة الشيخ الحويني طويلة وشيقة، وقد نعود إليها في كتاب آخر، ولكننا اليوم نركز على قدراته في استغلال الوقت، وبالتأكيد لن يفوتنا قبل

أن نترك الشيخ وسيرته أن نذكر كتبه التي ألفها، أو التي خرجها وحققها ومنها:

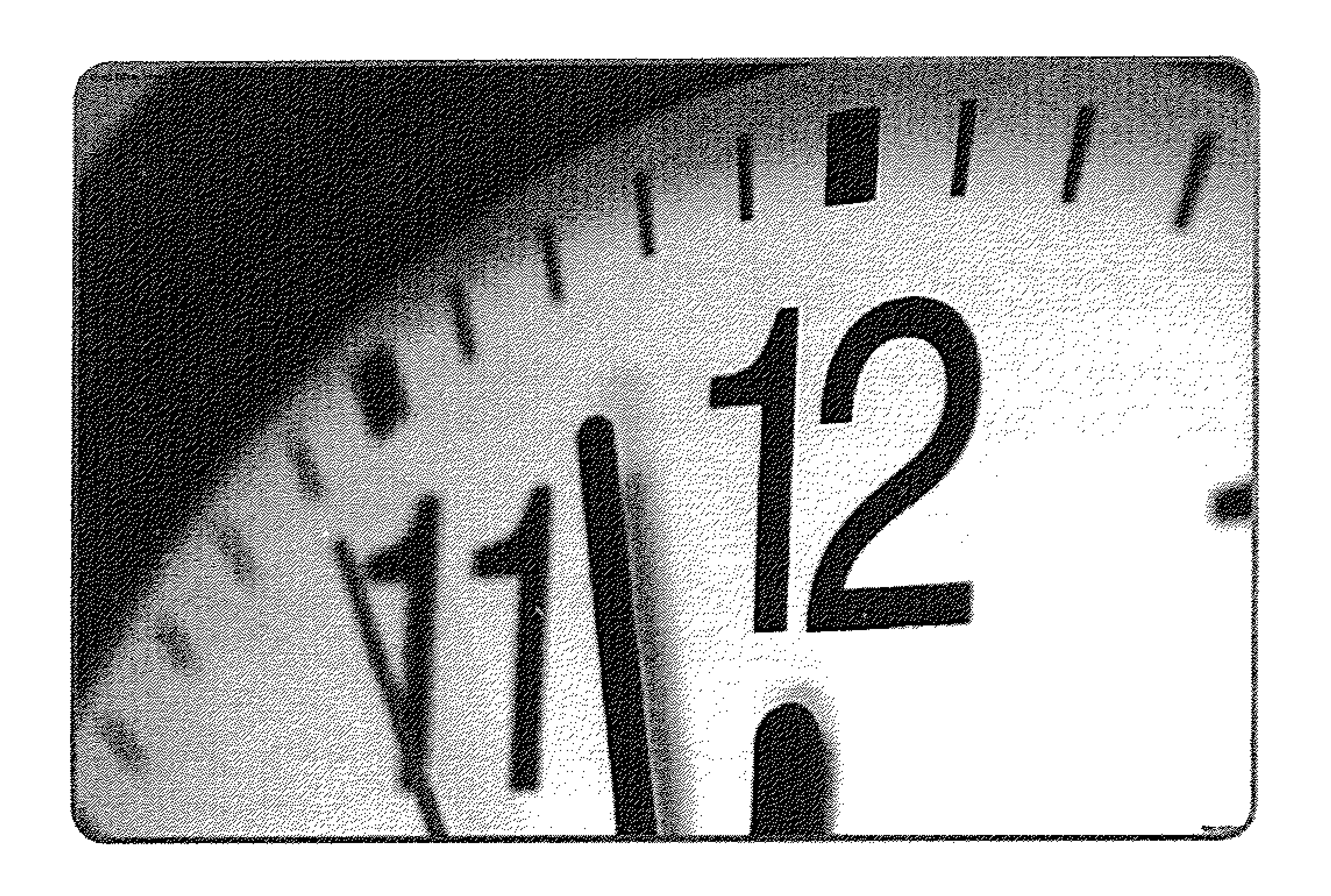
- "تنبيهُ الهاجدِ إلى مَا وقعَ منَ النظرِ في كتبِ الأماجدِ". تأليفٌ/ استدراكاتٌ.
- "تسليةُ الكظيم بتخريج أحاديثِ تفسيرِ القرآنِ العظيمِ" للإمامِ ابنِ كثيرٍ. تأليفٌ/ تحقيقٌ وتخريجٌ.
- "تفسيرُ القرآنِ العظيمِ" للإمامِ ابنِ كثيرٍ. (هوَ اختصارٌ للكتابِ السابقِ).
- ناسخُ الحديثِ ومنسوخُهُ" للإمامِ ابنِ شاهينٍ. تحقيقٌ.
- "بُرءُ الكَلمِ بشرحِ حديثِ قبضِ العلمِ". تأليفٌ (شرحُ حديثِ: إنَّ اللهَ لا يقبضُ العلمَ انتزاعًا).
- "الفوائدُ" للإمامِ ابنِ بشرانَ. تحقيقٌ.
- "المنتقى للإمامِ ابنِ الجارودِ. تحقيقٌ.
- "تعلةُ المفئودِ شرحُ منتقى ابنِ الجارودِ". تأليفٌ/ تحقيقٌ حديثيٌّ معَ بحوثٍ فقهيةٍ.
- "الديباج على صحيحِ مسلمِ بنِ الحجاجِ" للسيوطيِّ. تحقيقٌ وتخريجٌ.
- "مسامرةُ الفاذِّ بمعنى الحديثِ الشاذِّ". تأليفٌ.
- "النافلة في الأحاديثِ الضعيفةِ والباطلة". تأليفٌ.

- "المعجمُ" للإمامِ ابنِ جُمَعٍ. تحقيقٌ.
- "نبعُ الأماني في ترجمةِ الشيخِ الألباني". تأليفٌ.
- "الثمرُ الداني في الذبِّ عنِ الألبانيِّ". تأليفٌ.

إن من يرغب في النجاح في عالمنا العربي عليه ألا يستهين بالوقت، ولا يتفنن في إضاعته، بل عليه أن يحافظ عليه، ويبخل به على غير ما يفيد وينفع ويساعده على التقدم للإمام، لينضم إلى عالم الناجحين.



إدارة الوقت



هناك بعض الحقائق التي لابد أن تعرفها عن الوقت؟

الوقت لا نستطيع أن نشتريه..

الوقت لا تستطيع أن نبيعه.

الوقت لا يمكنك أن تمنحه هبة للآخرين..

وكذلك لا يمكنك أن تأخذه منهم.

وعن الوقت يقول مايرز بارنز:

«إدارة الوقت لا علاقة لها بالساعة، لكنها وثيقة الصلة بالتنظيم والتحكم في مشاركتك في أحداث بعينها»

لكل واحد فينا القدر نفسه من الوقت في كل يوم، لكن الذي

يصنع الفارق بيننا جميعًا هو ما نفعله به. والناس الذين يحصلون على أكبر فائدة ممكنة من أوقاتهم يطبقون أنظمة وأساليب مختلفة ومتباينة، لكنّهم جميعًا لديهم شيء واحد مشترك بينهم. لديهم رؤية للطريقة التي بها يريدون إنفاق وقتهم، وهي رؤية تتضمّن فهمًا جيِّدًا للأولويات، يعرفون ما يريدون أن يفعلوا بوقتهم.

استخدام الوقت بطريقة ذكية:

أحب وأتقن وتطلع بشغف إلى الأعمال التي تقربك من أهدافك إذا أردت أن تتفاعل مع حياتك وتتحكم بها، مستمعًا لنصيحة جون كوتر القائل:

«إن السواد الأعظم من الناس لا يسيطرون على حياتهم بل يرضون بها»

اعمل على تقييم وتخطيط طريقة استخدامك للوقت لتحقّق أهدافك مهما كانت الأولوية لديك - سواء أكانت من وقتك الشخصي، أم هدفًا آخر تريد تحقيقه، مثل: زيادة المبيعات أو تطوير منتج جديد أو وضع خطة أعمال أو إكمال مشروع معيّن - فإن تعزيز فاعلية الوقت يساعدك على تحقيقها. إنّ تعزيز الفاعلية هو استراتيجية لاستخدام الوقت بطريقة ذكية في سعيك للوصول إلى أهم أهداف.

أمّا إدارة الوقت فهي عملية يومية تتّبعها في سبيل تعزيز هذه الفاعلية.

وضح أولوياتك، لماذا نفعل ما نفعل؟

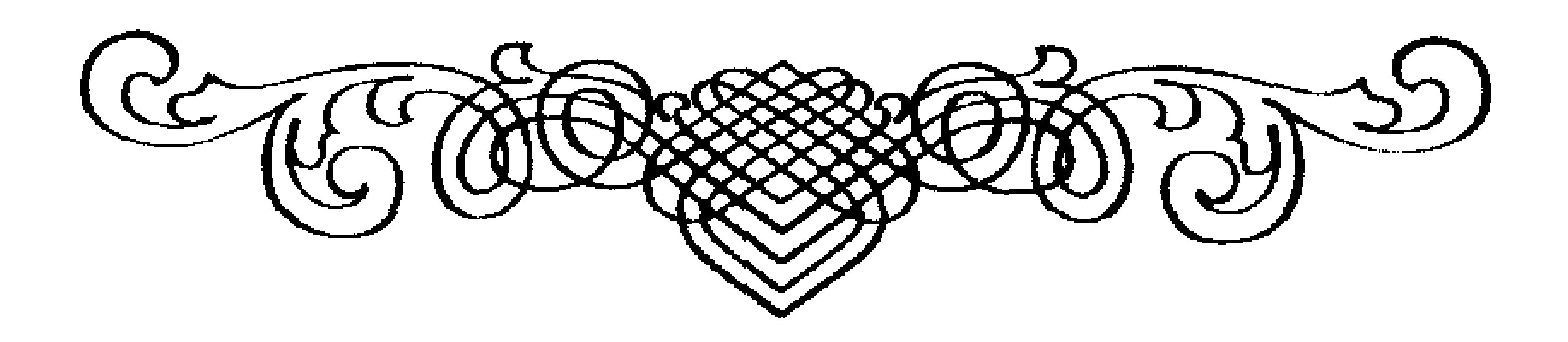
لدى معظمنا في كل يوم جداول وبرامج نعمل طبقًا لها، ومواعيد نهائية ينبغي لنا الوفاء بها، ومهام يتعيّن علينا إنجازها بفاعلية واقتدار.

لماذا نفعل الأشياء التي نفعلها؟

كيف وعلى أي نحو تقربنا أنشطتنا وإنجازاتنا من أهدافنا الشخصية أو المهنية على حد سواء؟

- حاول الإجابة عن الأسئلة التالية:
- هل تستخدم وقتك في إنجاز الأشياء التي تريد إنجازها حقًا؟
- هل أنت شخص لا يتحرك من مكانه؟
- هل أنت في مكان ما بينهما - تتقدّم إلى الأمام ولكن ببطء ودون يقين؟

إن كنت لا تستخدم وقتك في السعي نحو أهدافك الأكثر أهمية، فقد حان الوقت للتغيير.



يقول بنجامين فرانكين «ألا تحب الحياة؟ إذن لا تبدد وقتك؛ لأنّه هو المادة التي منها صنعت الحياة»

قم بإعداد قائمة بما يجب عمله:

وليكن هذا آخر شيء تفعله في المساء، أو أوّل شيء تفعله في الصباح، لأنّ هذا يساعد على ترتيب أولوياتك، ويجعلك تركّز على أهدافك طوال اليوم.

ضع حدّا للأمور التي تبدد وقتك:

أغلق باب مكتبك، وبإمكانك أن تضع لافتة: "لدي اجتماع الآن" إذا تطلّب الأمر، دع سكرتيرك أو بريدك الصوتي أو جهاز الرد الآلي يسجل الرسائل التي تردُ إليك، لتردُ عليها في وقت لاحق.

قسم مهامك وأعمالك إلى مهام أصغر.

كان "هينري فورد" دائمًا يوضح لزملائه أنه ليس هناك مهمة لا يستطيعون القيام بها لو كانت لديهم الرغبة في تقسيم هذه المهمة إلى أجزاء صغيرة.

أعط نفسك وقتًا للراحة:

أحياناً عليك أن تتراجع قليلاً لتكون انطلاقتك أقوى، إذ ليس من الحكمة في شيء أن تحرق نفسك في العمل، فإن هذا قد يبدد المزيد من الوقت في النهاية، ولا تنس أن كثيرًا من الأفكار الكبيرة إنّما تصادفنا عندما تكون أجسادنا مستريحة وأذهاننا صافية.

تعامل مع الرسائل التي تصلك أوّلاً بأول:

عندما تفتح الرسالة، قم مباشرة إما بالرد عليها أو وضعها في السجل الملائم أو حتى بالتخلّص منها، فهذا أفضل من تكدُّس الرسائل وتبعثرها، ومن ثَمّ فإنك ستضطر للقيام بتنظيم نفس الرسائل بين الحين والحين مما سيؤدِّي إلى ضياع وقتك.

لا تبدأ مهمةً جديدة قبل أن تنتهي من سابقتها: أو على الأقل، ليس قبل أن تنهي قدرًا كافيًا من المهمة السابقة، فإذا ما توجّب عليك أن تقوم

بوظيفتين في وقت واحد، فمن الأفضل أن تقسّم المهمتين إلى وظائف صغيرة، لتستطيع أن تتقدّم في كليهما.

أنجز كل مهامك وأعمالك في "مشوار" واحد:

قم بالتسوق وشراء الدواء والذهاب إلى البقالة وتنظيف الملابس وربّما الحلاقة أيضًا في مشوار واحد، فهذا أفضل من أن تقضيها في أربعة مشاوير، لذا احتفظ دائمًا بقائمة طلباتك حتى لا تنسى أحدها، أو تستهلك وقتًا في المرور بنفس الطريق مرّتين.

أنجز المهام المتشابهة في جلسة واحدة:

ستكون فاعليتك أكثر لو قمت بعمل كل اتِّصالاتك مرّة واحدة، بعدها تنتقل إلى المراسلات فتنتهي منها، ثمّ إلى البريد الإلكتروني.. إلخ. أليس هذا أفضل من الحيرة بين كل هذه المهام؟

هيئ أماكن للعمل وأماكن للمعيشة:

لأنّ الأماكن المهملة غير المنظمة لا تقلّل من كفاءتك فحسب، بل لها أيضًا تأثير نفسي سلبي. اختر مكانًا وقم بتنظيمه يوميًا لمدة شهر، وابدأ بالمكان الذي يضايقك أكثر من غيره، فإذا كان اللانظام لا يضايقك على الإطلاق؛ فابدأ بالمكان الذي تقضي فيه أغلب وقتك، فإذا كنت لا تستحسن فكرة التنظيم والترتيب من أصلها، فاستعن بشخص آخر لديه هذه الموهبة.

استغل الوقت الذي تقضيه في السيارة:

فبدلاً من الانغماس في الضغط الذي يولده الانتظار في الازدحامات المرورية، قم بتنشيط ذهنك وذلك بالاستماع إلى الشرائط التعليمية، لتتعلم لغة جديدة أو لتطوّر قدراتك البيعية أو الإدارية أو غيرها.

اجعل وقت الانتظار وقتًا إيجابيًا:

احتفظ دائمًا في حقيبتك بكتاب تريد أن تقرأه، بحيث تنشغل به إذا ما وجدت نفسك في انتظار لموعد.

نظّم أوقات راحتك وعطلاتك:

حتى أوقات الراحة تحتاج لجدول ونظام، لذا جهز جدولاً مع أسرتك لتحقق أفضل استفادة من الوقت الذي تقضيه بعيدًا عن ضغط العمل.

اقرأ الجملة الأولى فقط من مقالات الصحف:

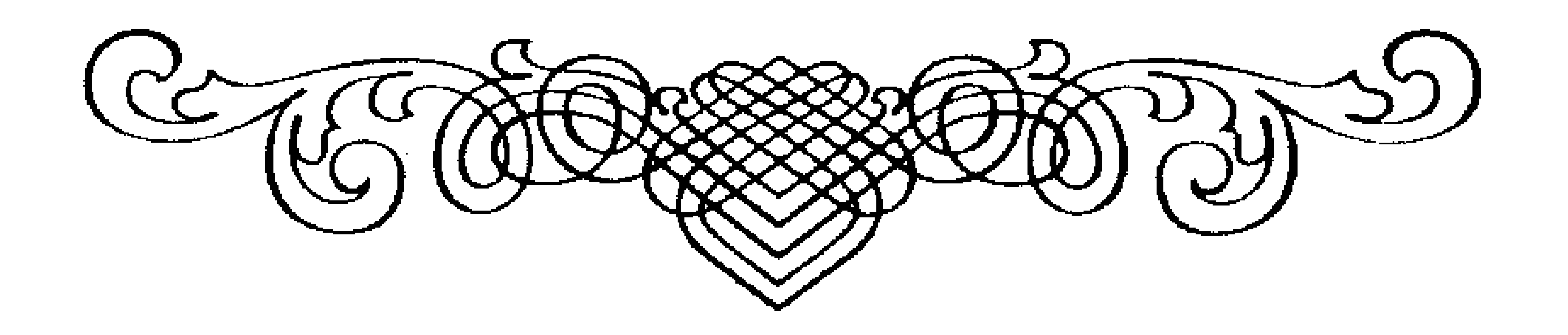
فهذه هي عادة الموظّفين المشغولين، لأنّ الموضوعات التي تثير اهتمامهم غالبًا ما تُوجز في أوّل فقرة، ثم اقرأ بشيء من التفصيل ما تراه يستحق.

اعرف مدينتك جيّدًا:

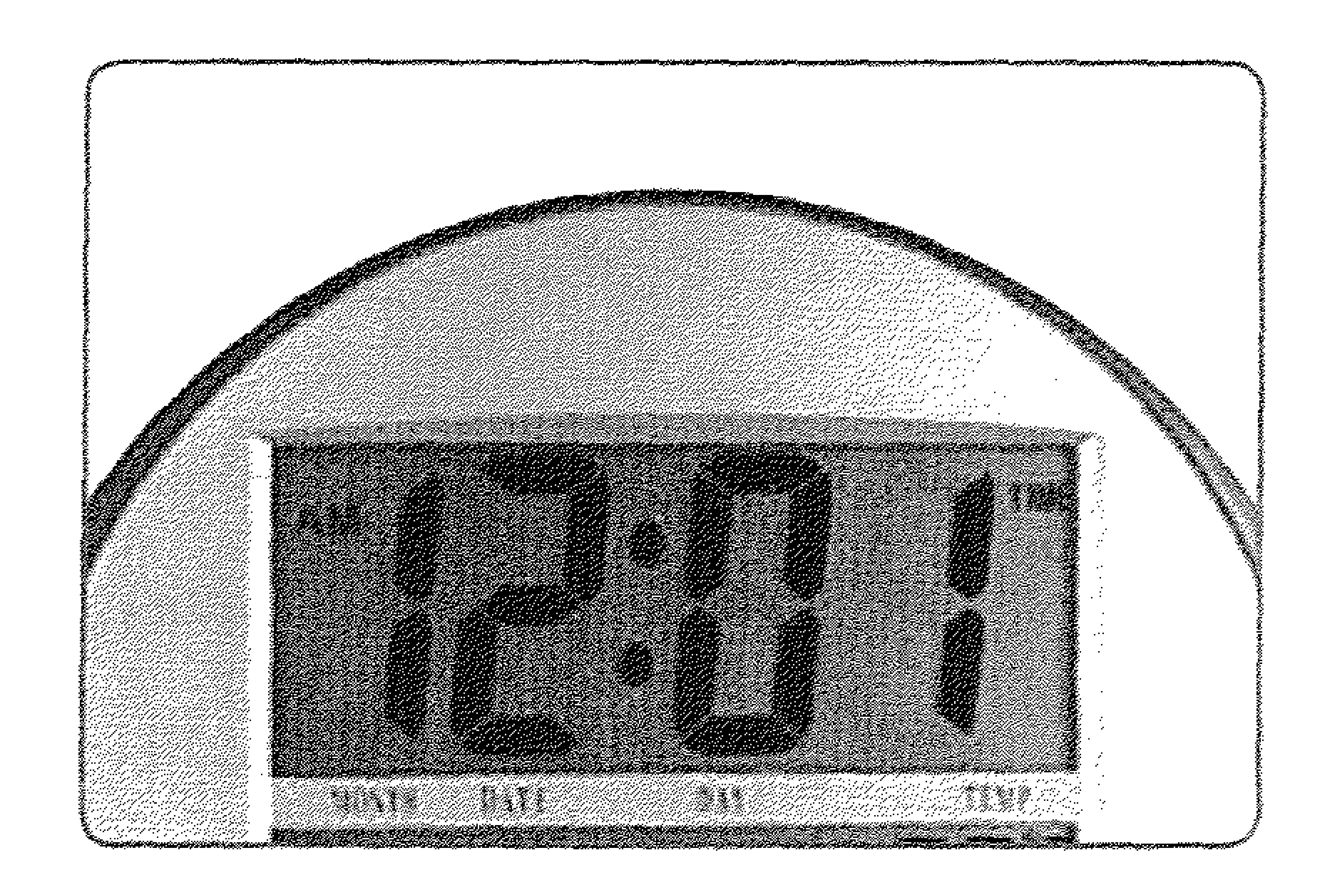
فكلما عرفت طرقًا أسرع وأيسر للوصول إلى مقاصدك داخل المدينة؛ رشَّد ذلك من وقتك.

استثمر في الأدوات والوسائل التي ترفع إنتاجيتك:

لأنّ إصرارك على الأدوات القديمة سيؤثّر سلبًا على أدائك لوظيفتك وعلى وقتك.



الأهداف والوقت

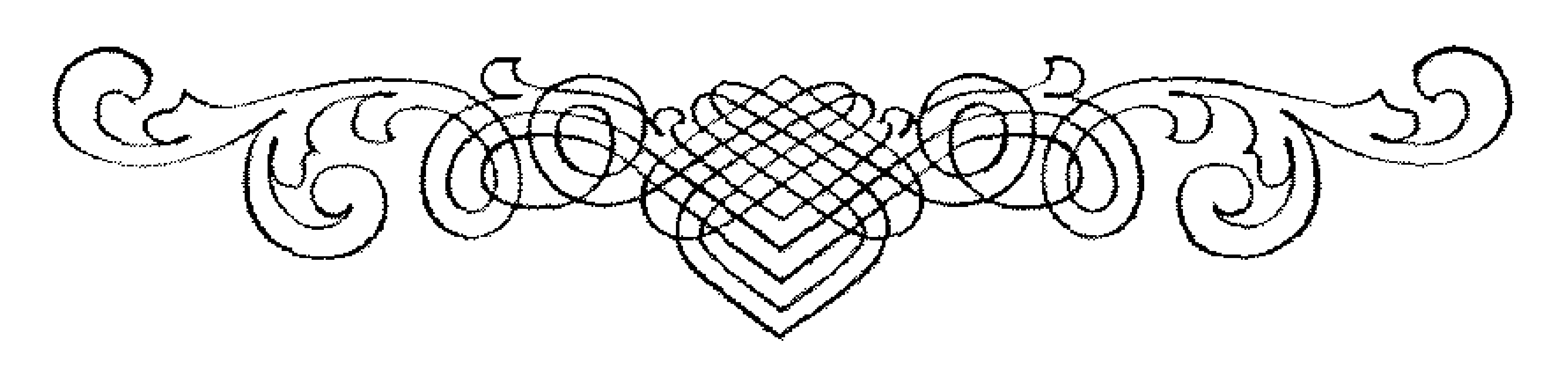


إنه لمن العجب كل العجب أن نجد أناسًا يستهينون بأوقاتهم ويضيعونها سدى وإهمالاً، فتمر أعمارهم ويتركون دنياهم، ولا أثر لهم يذكر، ولا تذكرهم صفحات التاريخ، بل ولا يذكرهم الأحياء.. إن الذين لا يدركون أهمية أوقاتهم هم أكثر الناس تضييعًا لها.

وكيف يحافظ على وقته من لم يعلم قيمته؟

لذلك يقول كارل ساندبرج:

«إن الوقت هو أثمن عملة في الحياة، ولن يحدد أحد غيرك قنوات إنفاق هذه العملة، وحذار أن تدع أحدًا غيرك ينفقها نيابة عنك»



روشتة سريعة لإدارة الوقت:

إليك هذه الخطوات للاستفادة من وقتك:

- رتب أهدافك.. أهداف حياتك عمومًا، ثم أهدافك المرحلية، ثم أهدافك القريبة جدًا، واجعلها لا تغيب عنك أبدًا. ستشعر بالفارق الكبير..

إن الذي لا يدرى إلى أين يسير سينتهي حتمًا إلى نقطة صفر.

-بعد تدوينك لأهدافك بوضوح ينبغي لك أن تسأل نفسك في كل عمل تقوم به: هل هذا العمل يقربني من أهدافي أم يباعدني عنها؟ أم يقف بي فلا يقربني ولا يباعدني، أم أنه ربما يقربني وربما لا؟ وعليك ألا تقدم على ذلك العمل إلا إذا وجدته يقربك من هدفك.. سئل أحد الإداريين الناجحين:

ما الذي يمنع الناس عن النجاح؟

فأجاب:

الأهداف غير الواضحة.

- ليس عيبًا مطلقًا أن تكتب أهدافك بخط واضح وتعلقها على جدار الغرفة أو أن تحملها في كارت وتضعه في حقيبة يدك، وأن تتدبرها كل وقت..

ركز على الأعمال المهمة:

- ركز على أهم الأعمال التي تعطي النتائج المرغوبة، واترك الأعمال التي ربما تنتج وربما لا تنتج..
- وبعبارة أوضح: أهمل الأعمال قليلة الفائدة..
- حاول أن تستعمل الكتابة في إنجاز الأشياء وتذكرها؛ فإن ذلك يبعد عنك القلق والهم وسوف تستطيع أن تنام بعمق إذا كانت واجباتك مدونة.
- المفكرة اليومية وسيلة ناجحة ولكنها تحتاج إلى أناس يقظين !!
- إياك أن تكتب برنامجًا يوميًا تستغرق في كتابته ساعة ثم تنساه في مكان ما !!!.
- إذا وضعت لنفسك جدولاً للعمل والاستفادة من الأوقات، فأعط فرصة للتعديل فيه عند الحاجة.
- لا تثقل على نفسك أثناء وضعك لجداولك، ولا تكن مثاليًا أكثر من اللازم، وحاول أن تقترب من الواقع لتقترب من النجاح.
- ابتكر لنفسك خطة للاستفادة من الأوقات بأقصى قدر ممكن، ولتكن خطتك شاملة لجميع أولوياتك واهتماماتك.
- حدد موعدًا لإنهاء الواجبات المطلوبة منك، وكذلك حدد موعدًا لما تطلبه من الآخرين.
- لابد أن تحتوي خطتك وقتًا للراحة والرياضة والترفيه، فإنها أوقات دافعة للنجاح والإنجاز.. وليست أوقاتًا للفراغ.

اسرق وقتك الضائع:

ويا ليتك تتذكر القول المأثور القديم قدم الأزل:

لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد!

إن العبارة السابقة هي أساس إدارة الوقت، ويمكن أن تضيف لها سرقة بعض من الوقت الذي يضيع منك.

هي ليست سرقة بمعناها السيئ، ولكنها سرقة مشروعة.. سرقة الوقت الضائع، والأمثلة على ذلك كثيرة: فقد تكون ذاهبًا للسفر بالطائرة، فيتأخر موعد الإقلاع لفترة قد تقصر أو تطول، وقد يتأخر الضيف الذي تنتظره على الغداء أو العشاء عن الموعد المحدد، وقد يكون الصف طويلاً جدًا حتى يصل إليك الدور سواء في البنك، أو لشراء تذكره سفر، أو لإنجاز معاملة ما في دائرة ما، وعلى ذلك قس بقية الأمثلة.

في مثل هذه الحالات وما أشبه عليك استثمار وقتك فيما يفيد ويمتع، كأن تقرأ كتابًا أو صحيفة أو مجلة، أو تمارس رياضة التفكير، أو تتحاور مع من يكون بجانبك، أو تمارس الكتابة، أو تنجز أعمالاً صغيرة، وربما تستطيع إنجاز بعض الأعمال الكبيرة ولو من خلال الاستفادة من وسائل الاتصال السريعة كالهاتف والإنترنت.

لا تجعل المفاجآت تربكك:

عليك أن تضع في حسبانك ما قد يحدث من طوارئ قد تضطرك إلى الإخلال بجدولة أوقاتك، والأمثلة على ذلك كثيرة نذكر منها:

- زيارة غير متوقعة من أحد الأصدقاء أو الثقلاء من غير موعد مسبق!

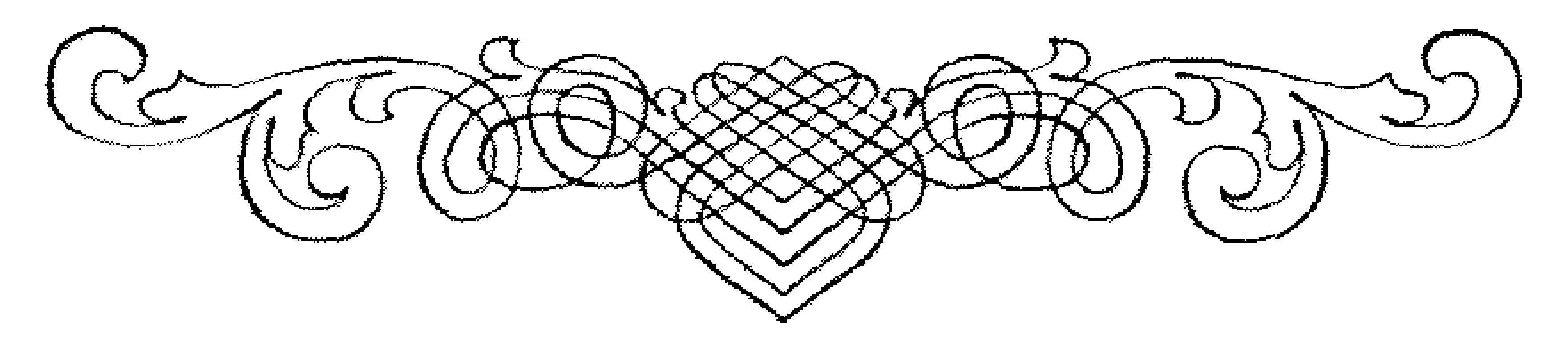
- اتصال هاتفي يستغرق وقتًا طويلاً، وبدون أن يكون له أي ارتباط بالعمل أو أية فائدة تذكر!
- مرض أحد أفراد العائلة، أو حدوث مشكلة غير متوقعة أصلاً!
- عطل في السيارة يلغي كل برنامجك أو بعضه في الوقت الحرج!

وفي مثل هذه الحالات الطارئة وغير المتوقعة عليك أن تتعامل معها بذكاء وهدوء، ولا تجعل التوتر يسيطر عليك، بل عليك في بعض الأحيان أن تتسم بالمرونة، وفي أحيان أخرى بالحزم والشجاعة. فلكل حالة طريقة من المعالجة. والمهم أن تكون خطتك جاهزة للتعامل مع الطوارئ.. فهل أنت على استعداد لذلك؟!

والآن.. خذ قلما ودفتر مذكرات، وقم بهندسة وقتك وتنظيمه حسب القواعد الذهبية في التعامل مع الوقت.. فهل أنت جاهز لذلك.

نتيجة

حياتك هي مجموعة تفاصيل تسمى سنوات وأيام وساعات ودقائق، وسوف تمر عليك شئت أم أبيت، وهي محسوبة عليك عند الناس في الدنيا، وأمام ربك في الآخرة، ووضعك في هذه وتلك يتوقف على مدى استفادتك واستثمارك لها.



موهبة الصـداقة

«حتى الصداقة تحتاج لموهبة لتحافظ عليها»

محمد مستجاب



ما أمتع صحبة الأصدقاء على صفحات كتاب، خصوصًا لو كانوا أصحابًا كرامًا، يتحملون الكاتب حتى الصفحات الأخيرة.

كم أود أن أكتب كتابًا لا تنتهي صفحاته، كي أبقى مع تلك الصحبة للأبد.

أكاد أسمع أحد القراء يقول معترضًا:

كفاك ما كتبت، الطيب أحسن.

وأنا أتفق مع هذا القارئ الصريح، وأعده أن أحاول أن أصرف النظر

عن هذه الأمنية المستحيلة، وسأكتفي بتوديعكم الآن، تاركًا بين أيديكم رقم هاتفي:

٠١٢٢٥٤٣٩٥١٦

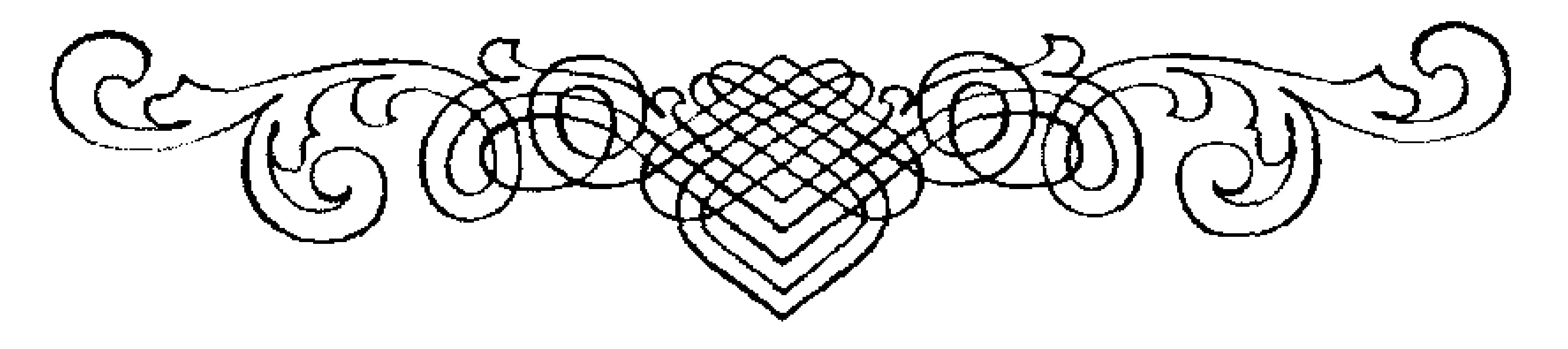
وبريدي الإلكتروني

Abnmahdy@gmail.com

وعنوان صفحتي على الفيس بوك: الكاتب وحيد مهدي

منتظرًا أن يمتد التواصل بيننا، ونبدأ رباط صداقة جديد، ولعلنا نكمل المشوار سويًا، لعلي أوفق في يوم من الأيام في كسب ودك؛ لأكون كاتب قصة نجاحك في الحياة، لنقول للعالم سويًا:

هكذا ينجح المصريون والعرب.



الخاتمة

كفكف دموعك ليس ينفعك البكاء ولا العويل
واسلك بهمتك السبيل ولا تقل كيف السبيل
ما ضل ذو أمل سعى يومًا وحكمته الدليل
كلاً ولا خاب امرؤ يومًا ومقصده نبيل

إبراهيم طوقان

بعد أن تصاحبنا على صفحات هذا الكتاب مع عدد من الشخصيات العربية التي تركت بصمة ملحوظة في دنيا النجاح.

تلك الشخصيات التي أثبتت لنا أنه ما زالت هناك فرصة للنجاح في عالمنا العربي.

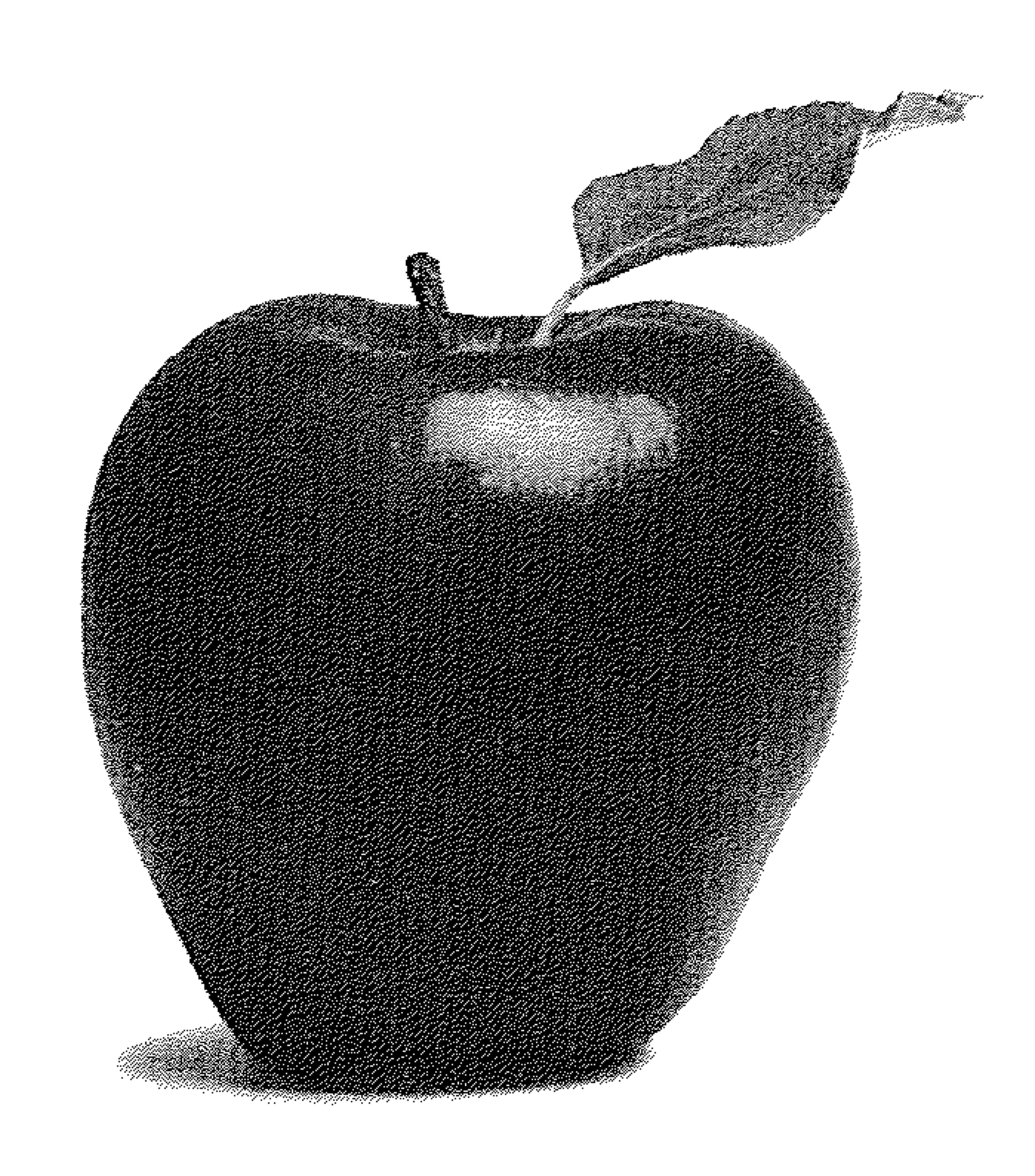
بات علينا الآن أن ننسى ظروفنا الصعبة، ونسعى لتغييرها مثلما فعلوا هم..

فهذه النماذج وكأنها تمد يدها لتكفكف دموعنا، وتطلب منا أن نكف عن العويل والشكوى ونتحمل مسؤولية حياتنا من اليوم.

- ترشدنا لأن نحدد مقصدنا ونتجه إليه في يقين..
- تبتسم لنا مشجعة، وتفسح لنا مكانًا لننضم إليها..
- نعم يا صديقي: لماذا لا نسعى للانضمام إليها؟

حقًا إن الأمر يحتاج إلى مجهود ومعاناة وزمن..

ولكن من قال: إن النجاح سهل؟ سواء أكان في اليابان أو في بلاد الأمريكان؟



إن النجاح في كل مكان في العالم طريقه صعب وعر، ولكن ثمرته حلوة الطعم، شهية المذاق ...

ثمرته تشبع الجوع..

وتروي العطش..

من تذوقها عرف سحرها، ولم يهنأ بعيش بغيرها.

فإذا كنت تعاني وتئن..

وتعيش في ظروف لا ترضى عنها..

وضاقت عليك السبل وشعرت أنك وحدك وسط تلك الحياة القاسية..

واشتقت وطلبت وحلمت بالنجاح..

النجاح في مشروع عملي..

أو في علاقة شخصية..

أو في إنجاز غير تقليدي..

فتوكل على الله وابدأ المشوار، وصدقني أنك طالما قرأت هذا الكتاب، وتحملت كاتبه عبر هذه الصفحات الطويلة. فأنت شخص قوي الإرادة، طويل البال.

وكل ما تحتاجه هو المزيد من الحركة الواعية تجاه هدفك.

افعلها يا صديقي، كما فعلها الناجحون من قبلك، وافرض نفسك على صفحات نجاح المصريين والعرب.

فهناك دائمًا صفحة بيضاء تحتاج لمن يسرد فيها قصة نجاحه.

فهل معك قلم لتبدأ كتابة قصتك؟

ملحوظة

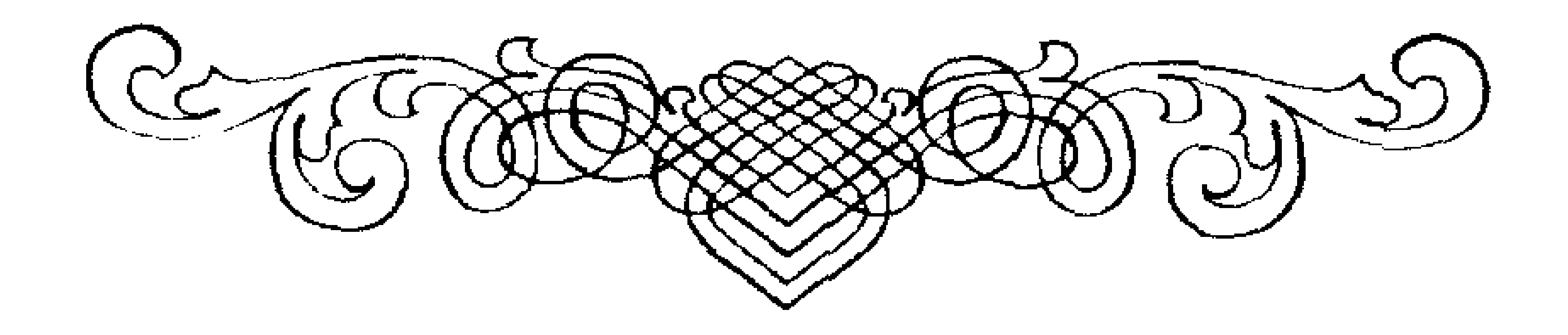
أود أن أنوه إلى أن إشارتي إلى شخصية من الشخصيات على صفحات هذا الكتاب ليس معناه أني أحب هذه الشخصية، أو ليس لي عليها مأخذ، ولكن وجودها معناه أنها حققت أمرًا يستحق الإشارة إليه في موضع محدد.

وقد أكون أميل إليها، وقد أكون العكس، أو حتى أكرهها، ولكن الحياد يفرض عليَّ أن أستعين بها طالما كانت تستحق هذا في موضع من المواضع

مصداقًا للآية القرآنية الكريمة التي تقول:

(لا يجرمنكم شنآن قوم على ألا تعدلوا اعدلوا هو أقرب للتقوى)

جعلنا الله وإياكم من العادلين المعتدلين..اللهم أمين



أهم المصادر والمراجع

الفوز مع الناس... جون سي ماكسويل

إدارة الوقت حلول من الخبراء

التركيز ... سام هورن

رجال صاغوا... فؤاد شاكر

القرن العشرين

شوربة دجاج... جاك كانفيلد، مارك هانسن

للحياة العملية

مواقع الإنترنت

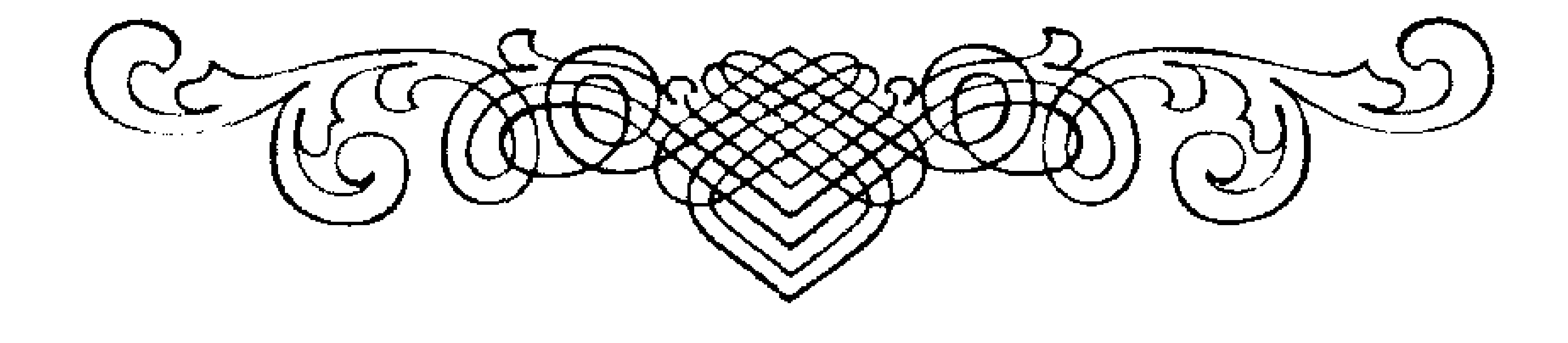
البلاغ

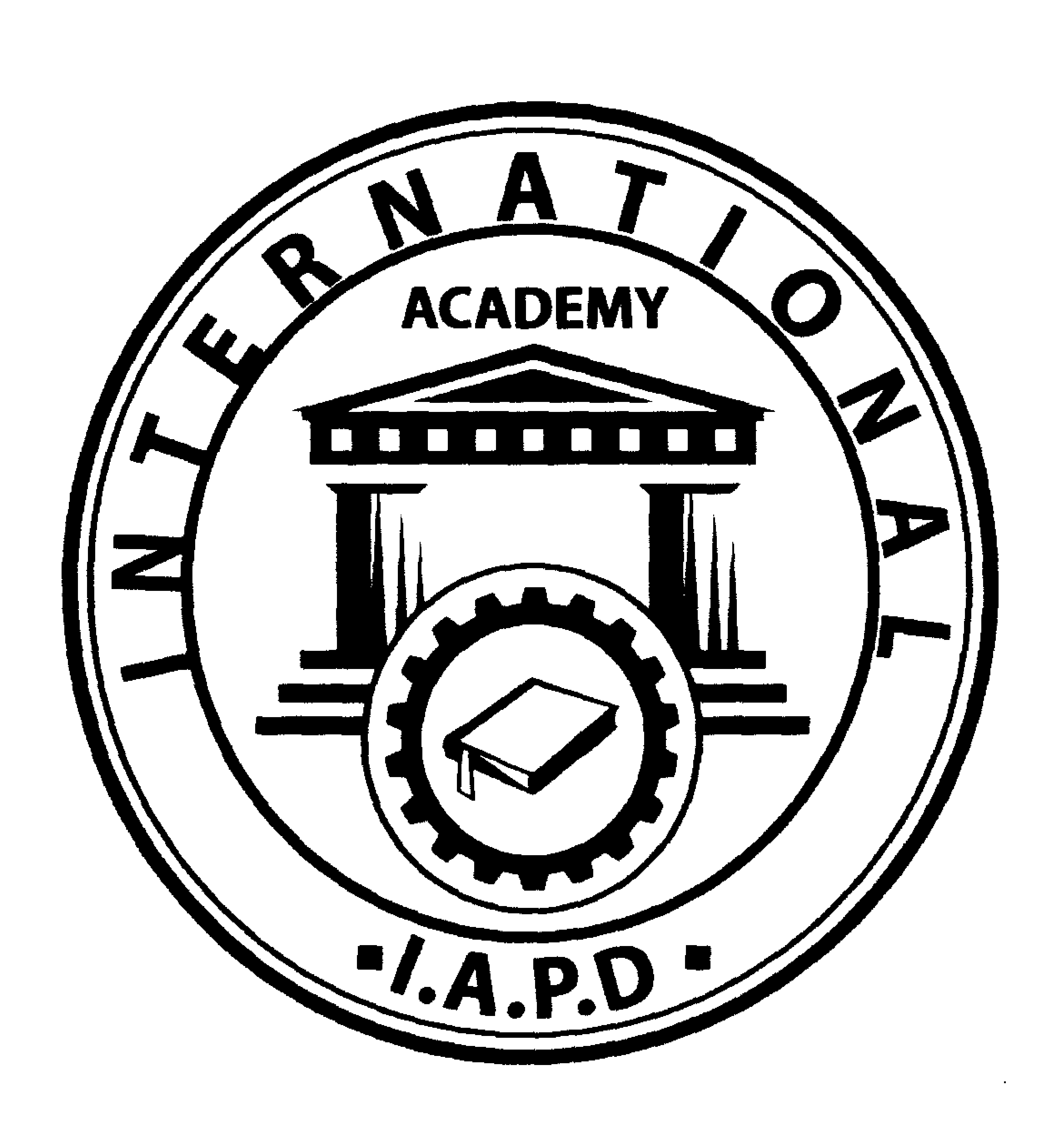
ويكيبيديا

بص وطل

إجابات جوجل

الوطنية




INTERNATIONAL
ACADEMY
•I.A.P.D•







نبذة عن الكتاب

بينما كثير من الكتب والمقالات تتحدث عن اسباب فشل المصريين والعرب وعوامل إنهيارهم وتخلفهم ،يتخذ هذا الكتاب منحني أخر ..!

فهو يخبرك كيف تنجح كمصري وعربي ..

يحدثك عن اساليب النجاح في بيئتنا العربية ..

ويرشدك إلى سبل التغلب على الصعوبات التي تواجهك في حياتك وعملك

مدعوم بنماذج عربية صميمة مثل هذا الشاب الذي درس الهندسة رغما عنه ثم بات عالم مشهور

ورجل الاعمال الذي دأب على خوض الصراعات المستمرة

وذلك البائع الصغير الذي اجتهد حتى دخل عالم المليارات

ومقاول البناء الذي بدأ حياته بتقديم شهادة فقر ثم أنشأ اكبر شركة عربية

هؤلاء وغيرهم على صفحات الكتاب يدعونك لتنضم إليهم ويقولون لك :

هكذا ينجح المصريون والعرب ..

صدر للمؤلف مع الدار

- المتميزون يعرفون هذه الاسرار
- كتاب اجنحة الثروة



السيرة الذاتية للمؤلف

- باحث ومؤلف في التطوير الشخصي والاداري والتنمية البشرية
- صدر له اكثر من عشرة كتب في مجالات النجاح في الحياة والعلاقات ، وإنشاء المشروعات الخاصة وتطويرها ، ورواية واحدة
- كاتب صحفي في ع... والمجلات مثل : مجلة ... الدستور وجريدة القاهرة ... اسبوعي بموقع بص و...
- قدم العديد من اللقا... والندوات والدورات ب... والاحزاب والشركات
- درس إدارة أعمال
- مواليد الاسكندرية في ١٤/٩/١٩٧٤





انترناشيونال اكاديمى للنشر والتوزيع
الفرع الرئيسى : ١٤ ش دياب - جليم - الأسكندرية - ج.م.ع
تليفاكس:٥٨٥٥٣٥٢ ٠٣ ٠٠٢٠
فرع القاهرة : ٤ش مهران - ش الهرم-الجيزة - ج.م.ع
تليفاكس:٣٧٨٠٩٣٧٢ ٠٢ ٠٠٢٠
Email : ial_academy@yahoo.com